ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕತೆ

(ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಅನುಲಕ್ಷಿಸಿ)

(ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಎಂ.ಫಿಲ್. ಪದವಿಗಾಗಿ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರಬಂಧ)

ಸಂಶೋಧನಾ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ

ವೀರೇಂದ್ರ ಕುಮಾರ

ನೋ ನಂ: ೧೬.೦೧೧೨೦೩.೦೦೩೬.

ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕರು

ಡಾ.ಗಂಗಾಧರ ದೈವಜ್ಞ

ಪ್ರಾಧ್ಯಾಪಕರು

ಬುಡಕಟ್ಟು ಅಧ್ಯಯನ ವಿಭಾಗ

ಸಮಾಜ ವಿಜ್ಞಾನಗಳ ನಿಕಾಯ

ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ

ವಿದ್ಯಾರಣ್ಯ-೫೮೩ ೨೭೬

೨೦೧೬-೧೭

ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕತೆ

(ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಅನುಲಕ್ಷಿಸಿ).

(ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಎಂ.ಫಿಲ್. ಪದವಿಗಾಗಿ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯಕ್ಕೆ, ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಪ್ರಬಂಧ)

ಸಂಶೋಧನಾ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ

ವೀರೇಂದ್ರ ಕುಮಾರ

ನೋ ನಂ: ೧೬೦೧೧೨೦೩೦೦೩೬

ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕರು

ಡಾ.ಗಂಗಾಧರ ದೈವಜ್ಞ

ಪ್ರಾಧ್ಯಾಪಕರು

ಬುಡಕಟ್ಟು ಅಧ್ಯಯನ ವಿಭಾಗ

ಸಮಾಜ ವಿಜ್ಞಾನಗಳ ನಿಕಾಯ

ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ ಹಂಪಿ

ವಿದ್ಯಾರಣ್ಯ-೫೮೩೨೭೬

೨೦೧೬-೧೭

ಸಂಶೋಧಕರ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ

"ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕತೆ" (ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಅನುಲಕ್ಷಿಸಿ) ಎಂಬ ಶೀರ್ಷಿಕೆಯ ಪ್ರಬಂಧವನ್ನು ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯದ ಬುಡಕಟ್ಟು ಅಧ್ಯನ ವಿಭಾಗದ ಪ್ರಾಧ್ಯಾಪಕರಾದ **ಡಾ.ಗಂಗಾಧರ ದೈವಜ್ಞ** ಅವರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿ. ಎಂ.ಫಿಲ್ ಪದವಿಗಾಗಿ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯಕ್ಕೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಪ್ರಬಂಧವು ಈ ಮೊದಲು ಯಾವುದೇ ಪದವಿಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲವೆಂದು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸುತ್ತೇನೆ.

ಸ್ಥಳ : ವಿದ್ಯಾರಣ್ಯ
ದಿನಾಂಕ : 3/7/2017

ಸಂಶೋಧಕರು
ವೀರೇಂದ್ರ ಕುಮಾರ್
ಬುಡಕಟ್ಟು ಅಧ್ಯಯನ ವಿಭಾಗ
ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ
ವಿದ್ಯಾರಣ್ಯ-೫೮೩೨೭೬

ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕರ ಪ್ರಮಾಣ ಪತ್ರ

ವೀರೇಂದ್ರ ಕುಮಾರ್ "ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕತೆ" (ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಅನುಲಕ್ಷಿಸಿ) ಎಂಬ **ಶೀರ್ಷಿಕೆಯ** ಪ್ರಬಂಧವನ್ನು ನನ್ನ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನದಲ್ಲಿ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯದ ಬುಡಕಟ್ಟು ಅಧ್ಯಯನ ವಿಭಾಗಕ್ಕೆ ಎಂ.ಫಿಲ್ ಪದವಿಗಾಗಿ ಈ ಪ್ರಬಂಧವನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿರುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಪ್ರಬಂಧವು ಮೊದಲು ಯಾವುದೇ ಪದವಿಗಾಗಿ ಸಲ್ಲಿಸಿರುವುದಿಲ್ಲವೆಂದು ಪ್ರಮಾಣೀಕರಿಸುತ್ತೇನೆ.

ಸ್ಥಳ : ವಿದ್ಯಾರಣ್ಯ
ದಿನಾಂಕ : 3/7/2017

ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕರು
ಡಾ.ಗಂಗಾಧರ ದೈವಜ್ಞ
ಬುಡಕಟ್ಟು ಅಧ್ಯಯನ ವಿಭಾಗ
ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ
ವಿದ್ಯಾರಣ್ಯ-೫೮೩೨೭೬

ಪರಿವಿಡಿ

ಅಧ್ಯಾಯ–೧.

ಅಧ್ಯಯನದ ಉದ್ದೇಶ, ವ್ಯಾಪ್ತಿ, ಮಹತ್ವ ಮತ್ತು ವಿಧಾನ

೧. ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ

೨. ಅಧ್ಯಯನದ ಉದ್ದೇಶ

೩. ಅಧ್ಯಯನದ ಮಹತ್ವ

೪. ಅಧ್ಯಯನದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ

೫. ಅಧ್ಯಯನದ ವಿಧಾನ

೬. ಇದುವರೆಗೆ ನಡೆದಿರುವ ಅಧ್ಯಯನಗಳ ಸಮೀಕ್ಷೆ

ಅಧ್ಯಾಯ-೧.

ಅಧ್ಯಯನದ ಉದ್ದೇಶ, ವ್ಯಾಪ್ತಿ, ಮಹತ್ವ ಮತ್ತು ವಿಧಾನ

ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ:

ಮಾನವನ ವಿಕಾಸವನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಮೊದಲಿಗೆ ಆದಿಮಾನವನಾಗಿ ಗುಹೆ ಮರದ ಪೊಟರೆಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಾ, ಕಾಡು ಪ್ರಾಣಿಗಳನ್ನು ಬೇಟೆಯಾಡಿ ಹಸಿ ಮಾಂಸವನ್ನು ಭಕ್ಷಿಸುತ್ತಾ, ನಿಶ್ಚಿತ ಗುರಿ ಇಲ್ಲದ ಅಲೆಮಾರಿ ಬದುಕನ್ನು ಸಾಗಿಸುತ್ತಿದ್ದ. ಇದನ್ನೇ "ಕಾಲಮಾರ್ಕ್ಸ್ ಪುಡ್ ಗ್ಯಾದರಿಂಗ್ ಅಂಡ್ ಹಂಟಿಂಗ್ ಸ್ಟೇಜ್" ಎಂದು ಕರೆದಿರುವರು. ಮಾನವನ ಬೌದ್ಧಿಕತೆ ಬೆಳೆದಂತೆ ಹೋಮೋಸೆಪಿಯನ್ಸ್ ಎಂದು ಕರೆಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಗುಂಪೊಂದು ಹಸಿ ಮಾಂಸದ ಬದಲಿಗೆ ಬೆಂಕಿಯ ಅರಿವಿನೊಂದಿಗೆ ಬೇಯಿಸಿದ ಮಾಂಸವನ್ನು ತಿನ್ನಲಾರಂಭಿಸಿದರು.

ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಸೌಮ್ಯ ಪ್ರಾಣಿಗಳನ್ನು ಸಾಕುತ್ತಾ ಪಶುಪಾಲನೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದನು. ನಂತರ ಇವುಗಳ ಸಹಯೋಗದೊಂದಿಗೆ ಕೃಷಿ ಹಂತಕ್ಕೆ ತಲುಪಿದನು. ಇಲ್ಲಿಂದ ಅಲೆಮಾರಿತನವು ಬದಲಾಗಿ ಗುಂಪು ಜೀವನ ನಿರಂತರವಾಯಿತು.

ಸಿಂಧೂ ಬಯಲಿನ ನಾಗರಿಕತೆಯು ಗುಂಪು ಜೀವನ ಮತ್ತು ನಗರ ಜೀವನಕ್ಕೆ ನಾಂದಿಯಾಯಿತು. ನಂತರದ ಆರ್ಯರ ಆಗಮನವು ಆರ್ಯಾವರ್ತ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಕೃಷಿಯಾಧಾರಿತ ಗ್ರಾಮೀಣ ಬದುಕಿಗೆ ಕಾರಣವಾಯಿತು. ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಕೃಷಿಯು ಉತ್ತರ ವೈದಿಕ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಪ್ರವರ್ಧಮಾನಕ್ಕೆ ಬಂದಂತೆ ಗಣಗಳ ಯುಗವು ಸಾಮ್ರಾಜ್ಯಶಾಯಿತ್ವಕ್ಕೆ ಕಾರಣವಾಯಿತು. ಈ ಗಣಗಳು ಕೇಂದ್ರಿಕೃತಗೊಂಡು ಮೌರ್ಯ ಗುಪ್ತ, ಇತ್ಯಾದಿ ಮನೆತನಗಳು ಭಾರತದ ಏಕಚಕ್ರಾಧಿಪತ್ಯವನ್ನು ಪ್ರತಿನಿಧಿಸಿದವು. ಕೃಷಿಯಿಂದಾಗಿ ಹಲವಾರು ಕರಕುಶಲ ವರ್ಗಗಳು ಸೃಷ್ಟಿಯಾದವು. ವರ್ಣಾವಸ್ಥೆಯ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಸಂತೆ, ಜಾತ್ರೆ ಹಾಗೂ ಉತ್ಸವಗಳು ಈ ವಸ್ತುವಿನಿಮಯ ಪದ್ಧತಿಯ (ಜಜಾಮಾನಿ ವ್ಯವಸ್ಥೆ) ಕೇಂದ್ರಗಳಾದವು.

ಪ್ರಾಚೀನ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ವಸ್ತುವಿನಿಮಯ ಪದ್ಧತಿಯ ಮೂಲಕ ಕೊಡುಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ನಡೆಯುತ್ತಿತ್ತು. ಕಾಲಾನಂತರದಲ್ಲಿ ಲೋಹಗಳ ಬಳಕೆಯಿಂದ ನಾಣ್ಯಗಳು ಜಾರಿಯಾದವು. ಆ ನಾಣ್ಯಗಳು ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಿದ್ದವು. ನಾಣ್ಯವು ಅಗತ್ಯ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬಳಕೆದಾರರು ಪಡೆಯಲು ಮಧ್ಯವರ್ತಿಯಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿತ್ತು.

ತದ ನಂತರದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಭಾರತವನ್ನು ಅರಬ್ಬರು, ದೆಹಲಿ ಸುಲ್ತಾನರು, ಮೊಗಲರು ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಯೂರೋಪಿಯನ್ನರು ಭಾರತವನ್ನು ಆಕ್ರಮಿಸಿ ಭಾರತದ ಸಂಪತ್ತನ್ನು ಕೊಳ್ಳೆಹೊಡೆದರು. ಅಂತಿಮವಾಗಿ ಭಾರತೀಯರ ನಿರಂತರ ಹೋರಾಟದ ಫಲವಾಗಿ ಭಾರತವು ಸ್ವತಂತ್ರ್ಯವಾಗಿ ತನ್ನದೇ ಆದ ಸಂವಿಧಾನದ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯಾತ್ಮಕವಾಗಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಅಂದಿನ ಜಜಾಮಾನಿ ಪದ್ಧತಿಗೆ ಪರ್ಯಾಯಾಗಿ ನಗದು ರೂಪಾಯಿಗಳ ಮೂಲಕ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರಾಟ ಕಾಣಬಹುದು. ಸಂತೆ ಮತ್ತು ಜಾತ್ರೆಗಳ ಮುಂದುವರಿದ ಭಾಗವಾಗಿ ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು.

ಈ ಕೇಂದ್ರಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ೨ ರೀತಿಯಾಗಿ ವಿಂಗಡಿಸಬಹುದು ೧.ಹಗ್ ಮಾರ್ಕ್ ಹೊಂದಿದ ಆಹಾರ ಪದಾರ್ಥಗಳ ಮಾರಾಟ ೨.ವಾಣಿಜ್ಯ ಬೆಳೆಗಳ ಮಾರಾಟ ಈ ಮೇಲ್ಕಂಡ ಆಹಾರ ಪದಾರ್ಥಗಳಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿಗಳು ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿದ್ದು, ಅವು ಮಾನವನ ನಿತ್ಯ ಬದುಕಿಗೆ ಅನಿವಾರ್ಯವೂ ಆಗಿವೆ. ಇಂತಹ ತರಕಾರಿಗಳ ಉತ್ಪನ್ನ, ಮಾರಾಟ ಮತ್ತು ಅನುಭೋಗಳ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು ಅಗತ್ಯವೆನಿಸುತ್ತದೆ.

ಉತ್ಪನ್ನವು ಕೃಷಿಕರಿಂದಾದರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ಪುನರ್ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದು ಮಧ್ಯ ವರ್ತಿವರ್ಗದ ಕಾಯಕವಾಗಿ ಆ ಮೂಲಕ ಜೀವನ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಭಾಗವಾಗಿದೆ. ಇವರಿಂದ ಖರೀದಿಸುವ ವರ್ಗವು ಬಳಕೆದಾರರು (ಅನುಭೋಗಿಗಳು) ಅಥವಾ ಗ್ರಾಹಕರಾಗಿದ್ದರೆ. ಈ ಮೂರು ವರ್ಗದಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು ಇತರೆ ಎರಡು ವರ್ಗಗಳ ಕೊಂಡಿಯಾಗಿದ್ದು, ಅವರ ಕೌಶ್ಯಲ್ಯತೆ, ಆರ್ಥಿಕತೆ ತಿಳಿಯುವುದು ಪ್ರಮುಖವೆನಿಸುತ್ತದೆ. ಈ ವರ್ಗವು ತನ್ನ ಕೌಶಲ್ಯತೆಯಿಂದಲೇ ಆದಾಯ ಗಳಿಸಬೇಕಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ಪುರುಷ ಎಂದು ವಿಂಗಡಿಸಿ ನೋಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಆ ನಿಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಈ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಸಾಮಾಜಿಕ, ಆರ್ಥಿಕ, ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಮತ್ತು ಕೌಟುಂಬಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧ್ಯಯನವು ಪ್ರಮುಖವೆನಿಸುತ್ತದೆ.

ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನವನ್ನು ಉತ್ತಮ ಗೊಳಿಸುವ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಆರ್ಥಿಕ ಅವಕಾಶಗಳು ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯಗಳು ಯಾವುವು? ಯಾವ ಕಾರ್ಯಗಳು ಅವರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವಂಥದ್ದಾಗಿದೆ. ಯಾವುದು ಅವರಿಗೆ ಪ್ರತಿಕೂಲವಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅನುಕೂಲವಾಗಿದೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಅವರು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿರುವ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸವಾಲುಗಳು ಯಾವುವು ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರವನ್ನು ಕಂಡುಕೊಳ್ಳವ ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನು ಈ ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

೧.೧.ಅಧ್ಯಯನದ ಉದ್ದೇಶ:

ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧ್ಯಯನವು ಈ ಕೆಳಗಿನ ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದೆ.

೧. ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಪ್ರಭಾವಿಸುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಯುವುದು.

೨. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ವ್ಯಾಪಾರದ ಕೌಶಲ್ಯತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

೩. ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಪ್ರಸ್ತುತದ ಬಂಡವಾಳ ಲಾಭ–ನಷ್ಟ ಮತ್ತು ಸಾಮಾಜಿಕ ಬದುಕು ಮತ್ತು ಹಿನ್ನೆಲೆಯನ್ನು ಕಂಡು ಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ.

೪. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವರ ನಡುವಿನ ಸಾಮ್ಯ ವೈಷಮ್ಯಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ ಸ್ಥಿತ್ಯಂತರವನ್ನು ನೋಡುವುದು.

೧.೨.ಅಧ್ಯಯನದ ಮಹತ್ವ

ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ಅಸಂಘಟಿತ ವಲಯವಾಗಿದ್ದು ಇದರಲ್ಲಿ ಬಹುತೇಕ ಮಹಿಳೆಯರ ಸಹಭಾಗಿತ್ವ ಕಾಣುತೇವೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಜಗತ್ತಿನೊಳಗೆ ಮಹಿಳೆ ಪುರುಷನಷ್ಟೇ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಪಡೆಯಲು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಸಧೃಡವಾಗಲು ಬಯಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವೃತ್ತಿಯು ಒಂದಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಜಾಗತೀಕರಣ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಈ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಬಂಡವಾಳದ ಕೊರತೆ, ಹೋಲ್‌ಸೇಲ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಹಾವಳಿ, ಅಧಿಕ ಬಡ್ಡಿ, ಬೆಲೆಗಳ ಏರಿಳಿತ, ಕೌಟುಂಬಿಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಈ ರೀತಿ ಅವರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಒಳಪಡಿಸುವುದು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿದೆ.

೧.೩.ಅಧ್ಯಯನದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ:

ಸಂಶೋಧನೆಯು ನಿಶ್ಚಿತ ದಿಕ್ಕಿನೆಡೆಗೆ ಸಾಗಲು ಅದಕ್ಕೊಂದು ಎಲ್ಲೆ ಅಥವಾ ಸರಹದ್ದು ಇರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಆ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧ್ಯಯನವು ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಎಪಿಎಂಸಿ

ಕೃಷಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ತಳ ಸಮುದಾಯದ ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಪಂಗಡ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ.

೧.೪.ಅಧ್ಯಯನದ ವಿನ್ಯಾಸ:

ಮೊದಲನೆ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆ, ಅಧ್ಯಯನದ ಉದ್ದೇಶ, ಅಧ್ಯಯನದ ವ್ಯಾಪ್ತಿ, ಅಧ್ಯಯನದ ಮಹತ್ವ ಮತ್ತು ಅಧ್ಯಯನದ ವಿಧಾನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಎರಡನೆ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ **'ಮಹಿಳೆ ತರಕಾರಿ ಉತ್ಪನ್ನದ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಸರಬರಾಜು'** ಅದರಲ್ಲಿ ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಹಿನ್ನೆಲೆ, ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬ, ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬರಲು ಕಾರಣ, ರೈತರಿಂದ ಖರೀದಿ, ಸಾಗಾಣಿಕೆ ವೆಚ್ಚ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚು, ಇವುಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಚರ್ಚಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಮೂರನೆಯ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ **'ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಬಂಡವಾಳದ ಮೂಲ'** ಅದರಲ್ಲಿ ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ಬಂಡವಾಳದ ಮೂಲ, ಸಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಮಾರಾಟಗಾರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧ, ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ವಿಧಾನಗಳು, ಹೊತ್ತು ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಖರೀದಿ ಮಾಡಿ ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಯವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ನಾಲ್ಕನೆ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ **'ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು'** ಇದರಲ್ಲಿ ಸ್ಪರ್ಧೆ, ತೂಕ ಮತ್ತು ಚೌಕಸಿ, ಮಾತುಗಾರಿಕೆ, ಆಕರ್ಷಣೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಐದನೆಯ ಅಧ್ಯಾಯದಲ್ಲಿ ಉಪಸಂಹಾರ, ಅಧ್ಯಯನದ ಫಲಿತಗಳು, ಸಲಹೆಗಳು, ಅನುಬಂಧದಲ್ಲಿ, ಮಾಹಿತಿದಾರರ ವಿವರ ಆಕರಗ್ರಂಥಗಳು ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗಳು, ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

ಅಧ್ಯಯನದ ವಿಧಾನಗಳು

ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧ್ಯಯನವು ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಹಾಗೂ ಎಂಪಿರಿಕಲ್ ಮಾದರಿಯ ಅಧ್ಯಯನವಾಗಿದೆ. ಬಳ್ಳಾರಿ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಪಂಗಡದ ಮಹಿಳೆಯರು ಅಧಿಕಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಇದ್ದಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಅವರ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನೋಡುವ ಮುಖ್ಯ ಉದ್ಧೇಶದಿಂದ ಇವರನ್ನು ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಒಳಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಅನೇಕ ವಿಧದಲ್ಲಿ ಮಾರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು,

ರಸ್ತೆ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ಮತ್ತು ತಳ್ಳುವ ಗಾಡಿಗಳ ಮೂಲಕ ಮಾರುವ, ತಲೆಯ ಮೇಲೆ ಹೊತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮುಂತಾದ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಹೀಗಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವವರು, ತಲೆಯ ಮೇಲೆ ಹೊತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವವರು ಹಾಗೂ ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ತಂದು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರನ್ನು ಎರಡರ ನಡುವಿನ ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಅಧ್ಯಯನವನ್ನು ನೋಡುವುದು ಮುಖ್ಯ ಆಶಯ.

೪.೬.ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಣೆಯ ವಿಧಾನಗಳು:

೧. ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ ವಿಧಾನ:

ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನ ಕ್ರಮ ಅವರ ಆರ್ಥಿಕತೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು, ಸಮಾಜ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಗೆ ಇರುವ ಸ್ಥಾನ-ಮಾನ, ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರ ಸ್ಥಿತಿ-ಗತಿಯನ್ನು ಅವರ ಕೃಷಿ, ವ್ಯಾಪಾರ, ಮಹಿಳೆಯರ ಶಿಕ್ಷಣ, ರಾಜಕೀಯ, ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಆದಾಯದ ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳು ಅವರ ಬದುಕಿನ ವಿವಿಧ ಅಯಾಮಗಳನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ ಸಿದ್ಧಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಕ್ಷೇತ್ರಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿದಾರರು ನೀಡಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ದಾಖಲಿಸಿಕೊಂಡು ಅದನ್ನು ಪ್ರಬಂಧದ ರಚನೆಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

೨. ಸಂದರ್ಶನ ವಿಧಾನ:

ಕ್ಷೇತ್ರಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಪ್ರಮುಖ ಮಹಿಳಾ ಮಾಹಿತಿದಾರರಿಂದ ಸಂದರ್ಶನದ ಮಾಲಕ ಮಾಹಿತಿ ಸಂಗ್ರಹಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇಲ್ಲಿ ನಾವು ಪ್ರಶ್ನೆ ಕೇಳುವ ಅವರು ಉತ್ತರಿಸುವ ಕ್ರಿಯೆ ಮಾತ್ರ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ಸಣ್ಣ-ಸಣ್ಣ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಗುಂಪುಗಳಲ್ಲಿ ಚರ್ಚೆಯ ಮೂಲಕ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಜೀವನಕ್ರಮ, ಕೌಟುಂಬಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಮತ್ತು ನಿರ್ವಹಣೆ, ಅವರ ಆದಾಯದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ದಿನದ ಸಂಪಾದನೆ ಹಾಗೂ ತಿಂಗಳ ಸಂಪಾದನೆ ಪ್ರಸ್ತುತ ಜಾಗತೀಕರಣ ಪ್ರಭಾವದಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮೇಲಾದ ಪರಿಣಾಮಗಳು, ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವರು ಅನುಸರಿಸುವ ಮಾರ್ಗ ಯಾವುವು? ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಹಣವನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಮೂಲಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವರ ಆಶೋತ್ತರಗಳೇನು? ಮತ್ತು ಅವರ ವಿಚಾರಗಳೇನು? ಎಂಬುದನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿದುಕೊಂಡು ಪ್ರಬಂಧ ಸಿದ್ದಪಡಿಸಲು ಕ್ರಮವಹಿಸಲಾಗಿದೆ.

೩. ಅವಲೋಕನ ವಿಧಾನ:

ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕತೆ ಹಾಗೂ ಸಾಮಾಜಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಅವರ ದಿನನಿತ್ಯದ ಉತ್ಪಾದನೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು, ಮಾರಾಟ ವಿಧಾನಗಳು ಹಾಗೂ ಉಪ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಅವರ ವೆಚ್ಚಗಳು, ದುಂದು ವೆಚ್ಚಗಳು, ಮತ್ತು ಹವ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಅವಲೋಕನದ ಮೂಲಕ ಮಾಹಿತಿ ಕಲೆ ಹಾಕಲಾಗಿದೆ. ಹಬ್ಬಗಳಲ್ಲಿ ಅವರು ಹೇಗೆ ಹಣವನ್ನು ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗೂ ಹಣದ ಕೊರತೆಯನ್ನು ನೀಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಯಾರಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ, ಸಾಲದ ಮರುಪಾವತಿ ಹೇಗೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಎಂಬ ಈ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ಅವಲೋಕನದ ವಿಧಾನದ ಮೂಲಕ ಗ್ರಹಿಸಿ ಆ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ.

೪. ಸಹಭಾಗಿತ್ವ ವಿಧಾನಗಳು:

ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಆರ್ಥಿಕತೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಸ್ಥಿತಿಗತಿ, ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ, ಮಾತುಗಾರಿಗೆ, ಚಾಣಾಕ್ಷತನ, ಮಾರಾಟಗಾರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧ ತಮ್ಮ ಕಡೆ ಆಕರ್ಷಣೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ವಿಧಾನಗಳು, ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಹೊತ್ತು ಮಾರುವರರ ಶಕ್ತಿ ಸಾಮರ್ಥ್ಯಗಳು ಮಾನಸಿಕವಾಗಿ ಕೌಟುಂಬಿಕ ಜೀವನದೊಂದಿಗೆ ಮಹಿಳೆ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹಾಗೂ ತನ್ನ ಸಂಸಾರವನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವ ರೀತಿ ಬೀದಿ ಬದಿಯ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಸ್ಥಿತಿ, ಬಿರು ಬಿಸಿಲಿನಲ್ಲಿ ಚಳಿ, ಮಳೆ, ಗಾಳಿಗೆ, ಹೆದರದೆ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಹೇಗೆ ನಿಭಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ, ಎಂಬುದನ್ನು ಖುದ್ದಾಗಿ ವೀಕ್ಷಣೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಅನೇಕ ಮಹಿಳೆಯರು ಪರೋಕ್ಷೇವಾಗಿ ವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಈ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆಯರು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಎಂಬ ಕೆಲವೊಂದು ಸೂಕ್ಷ್ಮತೆಗಳನ್ನು ಅರಿಯುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಹಲವಾರು ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಈ ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

೫. ಛಾಯಾಚಿತ್ರ ಬಳಕೆ ವಿಧಾನಗಳು:

ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಸಂದರ್ಶಿಸುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕೆಲ ಛಾಯಚಿತ್ರದಲ್ಲಿ ಸರೆಹಿಡಿಯಲಾಗಿದೆ. ಹೊತ್ತು ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆ, ಬೀದಿ ಬದಿಯ ವ್ಯಾಪಾರಿ, ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವವರ, ಬುಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಹೊತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ, ಬಂಡಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಸೆರೆ ಹಿಡಿಯಲಾಗಿದೆ. ಈ ಛಾಯಾ ಚಿತ್ರಗಳ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ನೀಡಲಾಗಿದೆ.

೬. ಗುಂಪು ಚರ್ಚೆವಿಧಾನಗಳು:

ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಪುರುಷ ಪ್ರಧಾನ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಅವರು ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೇನು? ಈ ಮಹಿಳೆಯರು ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೇಗೆ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅವರ ಶ್ರಮಕ್ಕೆ ತಕ್ಕ ಕೂಲಿ, ಸಮಯಕ್ಕೆ ತಕ್ಕ ಸರಕಾರಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು, ಶಿಕ್ಷಣ ಮುಂತಾದ ಸ್ವಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳು, ಕೃಷಿ ಪತ್ತಿನ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘಗಳು, ಮಹಿಳಾ ಹಕ್ಕುಗಳು, ಸ್ತ್ರೀ ಶಕ್ತಿ ಸಂಘ, ಧರ್ಮಸ್ಥಳ ಸಂಘ, ಬ್ಯಾಂಕುಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಸೌಲಭ್ಯ ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ. ಇಲ್ಲವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಕೆಲವು ಮಹಿಳೆಯರು ಮತ್ತು ವೃದ್ಧರ ಜೊತೆಗೂಡಿ ಗುಂಪು ಚರ್ಚೆ ಮಾಡಿ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಅದನ್ನು ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ.

೪.೭.ಇದುವರೆಗೆ ನಡೆದಿರುವ ಅಧ್ಯಯನಗಳ ಸಮೀಕ್ಷೆ:

ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಬುಡಕಟ್ಟು ಸಮುದಾಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹಲವಾರು ಸಂಶೋಧನಾತ್ಮಕ ಅಧ್ಯಯನಗಳು ನಡೆದಿವೆಯಾದರೂ ಅವು ಕಡಿಮೆ ಎಂದೇ ಹೇಳಬಹುದು. ಅದರಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟು ಕೊಂಡು ನಡೆದಿರುವ ಸಂಶೋಧನೆಗಳು ಕಡಿಮೆ ಎಂದು ಹೇಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

೧. **ಮಂಜುನಾಥ ಬೇವಿನಕಟ್ಟಿ, ೨೦೦೯ "ವಾಲ್ಮೀಕಿ ಸಮುದಾಯ", ಪ್ರಕಾಶಕರು ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ,ಹಂಪಿ.** ಎಂಬ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಹೊರತಂದಿದ್ದು ಅದರಲ್ಲಿ ಹೊಸಪೇಟೆಯ ಬೇಡ ನಾಯಕರ ೭ ಕೇರಿಗಳನ್ನು ಚಾರಿತ್ರಿಕ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಕೌಟಂಬಿಕ ಜೀವನದ ಚಿತ್ರಣವನ್ನು ಹಾಗೂ ಸಮಾಜಿಕ, ಆರ್ಥಿಕ, ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

೨. **ಹೇಮಲತಾ ಎಚ್.ಎಂ. ೨೦೦೬ "ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ದುಡಿಮೆ ಮಹಿಳಾಭಿವೃದ್ದಿ ಕಾರ್ಯನೀತಿ ಯೋಜನೆಗಳು" ಪ್ರಕಾಶನ ಡಿ.ಕೆ.ಮೂರ್ತಿ ಮೈಸೂರು ಎಂಬ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ** ಮಹಿಳೆಯರ ದುಡಿಮೆ ಅವರ ಜೀವನದ ಚಿತ್ರಣದ ಮಹಿಳೆಯರ ಅಭಿವೃದ್ದಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರ, ವೇತನ ತಾರತಮ್ಯ, ಮಹಿಳೆಯರ ರಕ್ಷಣಾ ನೀತಿಗಳನ್ನು, ಕೌಶಲ್ಯತೆ, ಜ್ಞಾನದ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

೩. **ಚೆನ್ನಮ್ಮ ಕೆ.ಸಿ. ೨೦೧೦, "ಮಹಿಳೆ ದುಡಿಮೆ ಏಕರೂಪತೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ,ಹಂಪಿ.** ಎಂಬ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಕುರಿತು ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡ ಮಹಿಳೆಯರು ಯಾವ ರೀತಿ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹೇಗೆ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅವರ ಸಾಲದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ? ಮತ್ತು ಅವರ ಕೌಟಂಬಿಕ ಜೀವನದ ಬಗೆಗೆ ತಿಳಿಯಲು ಈ ಪುಸ್ತಕ ಸಾಹಯಕವಾಗಿದೆ.

೪. **ಚಂದ್ರಪೂಜಾರಿ ಎಂ. ೨೦೧೪, ಮಹಿಳಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕುವೆಂಪು ಭಾಷಾ ಭಾರತಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಬೆಂಗಳೂರು** ಎಂಬ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಯಾವ ರೀತಿ ಸ್ಪಂದಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ವಸ್ತುಗಳ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಾಗ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಹೇಗೆ ಸಾಧಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಅವರ ಸ್ಥಾನಮಾನಗಳೇನು ಎಂಬುದನ್ನು ಕುರಿತು ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ.

೫. **ಸಂಪುಟ ೭ ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಸಂಚಿಕೆ ೧-೨ ಡಿಸೆಂಬರ್** ಈ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ಜಾಗತೀಕರಣ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಪುರುಷ ಪ್ರಧಾನತೆ ಸಾಮಾಜಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ, ಶ್ರಮದ ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಉಪಸಂಹಾರ:-

ಪ್ರಸ್ತುತ ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ಕುರಿತು ವಿವರಿಸುವುದಲ್ಲದೆ ಅವರ ಕೌಟಂಬಿಕ ಜೀವನದ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅವರ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಪ್ರಗತಿ ಹಾಗೂ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಅವರನ್ನು ಕಾಣುವ ರೀತಿ ನೀತಿಗಳನ್ನು ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ಪುರುಷರು ಎಂಬ ತಾರತಮ್ಯ ನೀತಿಯಿಂದಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸಿಗಬೇಕಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ದೂರೆಯದಿರುವುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬೇಡ ನಾಯಕ ಮಹಿಳೆಯರು ಅಲ್ಲದೆ ತಳ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆಯರ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಹಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಹೊಸಪೇಟೆಯಲ್ಲಿನ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಕೇಲವು ಮಹಿಳೆಯರು ವಿಧವೆಯರು, ದೇವದಸಿಯವರು, ವೃದ್ಧರು ಇರುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೆವೆ. ಅಲ್ಲದೆ

ಅವರಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಮಹಿಳೆಯರು ತುಂಬಾನೆ ಶ್ರಮ ವಹಿಸಿ ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಸರಿಯಾಗಿ ಸಿಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ಅಲ್ಲದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರಿಂದ ಅವರ ಆರ್ಥಿಕತೆಯು ಹೆಚ್ಚುತದೆ. ಎಂಬುದನ್ನು ಈ ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಅಡಿಟಿಪ್ಪಣಿ

೧. ಮಂಜುನಾಥ ಬೇವಿನಕಟ್ಟಿ. "ವಾಲ್ಮೀಕಿ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ ೨೦೦೬,ಪುಟ.ಸಂ.೧೪೭

೨. ಹೇಮಲತಾ.ಎಚ್.ಎಂ."ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ದುಡಿಮೆ ಮಹಿಳಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯನೀತಿ ಯೋಜನೆಗಳು", ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ ೨೦೦೬, ಪುಟ.ಸಂ ೬೫

೩. ಚೆನ್ನಮ್ಮ .ಕೆ.ಸಿ. "ಮಹಿಳೆಯ ದುಡಿಮೆ ಏಕರೂಪತೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ ೨೦೧೦, ಪುಟ.ಸಂ.೨೩

೪. ಚಂದ್ರಪೂಜಾರಿ.ಎಂ. "ಅಭಿವೃದ್ಧಿ" ಪ್ರಕಾಶನ ಕುವೆಂಪು ಭಾಷಾ ಭಾರತಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಬೆಂಗಳೂರು. ೨೦೧೬, ಪುಟ. ಸಂ. ೧೬

೫. ದೇವಿಪ್ರಸಾದ್ ಚಟ್ಟೋಪಾಧ್ಯಾಯ. "ಮಾತೆಯರು ಮಾನ್ಯರಾಗಿದ್ದಾಗ" ನವ ಕರ್ನಾಟಕ ಪಬ್ಲಿಕೇಷನ್ಸ್, ಬೆಂಗಳೂರು. ೨೦೧೪, ಪುಟ.ಸಂ. ೧೨

೬. ಗಾಹಿತ್ರಿ .ಎನ್. "ಮಹಿಳಾ ಮೀಸಲಾತಿ ಮತ್ತು ಲಿಂಗರಾಜಕಾರಣ" ಲಡಾಯಿ ಪ್ರಕಾಶನ ಗದಗ. ೨೦೦೨ ಪುಟ.ಸಂ.೮೦

೭. ಗಂಗಾಧರ ದೈವಜ್ಞ, "ಬುಡಕಟ್ಟು ಹುಟ್ಟು-ಸಾವಿನ ನಡುವೆ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ. ೨೦೧೩ಪುಟ.ಸಂ. ೫-೬

೮.ಅಂಜನಪ್ಪ ಬಿ.ಹೆಚ್. "ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ದುಡಿಮೆ " ಪ್ರಕಾಶನ ಸೃಷ್ಠಿ ,ಬೆಂಗಳೂರು.೨೦೦೬.ಪುಟ.ಸಂ.೯೫

ಅಧ್ಯಾಯ-೨.

ಮಹಿಳೆ ತರಕಾರಿ ಉತ್ಪನ್ನದ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಸರಬರಾಜು

೧. ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಹಿನ್ನಲೆ

೨. ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬ

೩. ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬರಲು ಕಾರಣ

೪. ರೈತರಿಂದ ಖರೀದಿ

೫. ಸಾಗಾಣಿಕೆ ವೆಚ್ಚ

೬. ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚು

ಅಧ್ಯಾಯ-೨.

ಮಹಿಳೆ ತರಕಾರಿ ಉತ್ಪನ್ನದ ಮೂಲ ಮತ್ತು ಸರಬರಾಜು

೨.೧. ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಹಿನ್ನೆಲೆ

ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಚಾರಿತ್ರಿಕ ಹಿನ್ನೆಲೆಯನ್ನು ನೊಡುವುದಾದರೆ ಕ್ರಿ.ಶ.೧೫೨೦ ರಲ್ಲಿ ವಿಜಯನಗರದ ರಾಜರಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರಾದ ಶ್ರೀಕೃಷ್ಣದೇವರಾಯ ಅವರ ತಾಯಿಯ ನಾಗಲಾಂಬಿಕೆಯ ನೆನಪಿನಲ್ಲಿ ಈ ನಗರವನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿದರು. ಈ ನಗರಕ್ಕೆ ಮೂಲತಃ ನಾಗಲಾಪುರ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ನಂತರದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಜನರು ಇಲ್ಲಿಯ ನಗರವನ್ನು 'ಹೊಸನಗರ' ಎಂಬುದಾಗಿ ಕಾಲಾನಂತರ 'ಹೊಸಾಪೀಟ್' ಎಂದು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಹಂಪಿ ಮತ್ತು ಹೊಸಪೇಟೆ ನಡುವಿನ ಪ್ರದೇಶವನ್ನು ಇಂದು ಸಹ ನಾಗಾಪುರ ಎಂದು ಕರೆಯಲಾಗುತ್ತಿದೆ.

ಗೋವಾ ಮತ್ತು ಪಶ್ಚಿಮ ಕರಾವಳಿಯಿಂದ ಬರುವ ಪ್ರವಾಸಿಗರಿಗೆ ಇದು ವಿಜಯನಗರಕ್ಕೆ ಮುಖ್ಯ ಪ್ರವೇಶವಾಗಿತ್ತು. ಈ ಪ್ರದೇಶದ ಶಾಸಕರಾದ ಆನಂದ್‌ಸಿಂಗ್ ಅಕ್ಟೋಬರ ೨೦೧೪ ರಲ್ಲಿ ಈ ನಗರವನ್ನು ಮರು ಹೆಸರಿಸಲು ಕೋರಿಕೆಯನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದರು. ಸರಕಾರ ಅದನ್ನು ಅನುಮೋದಿಸಿತು. ಮತ್ತು 'ಹೋಸ್ಪೇಟ್' ಅನ್ನು 'ಹೊಸಾಪೀಟೆ' ಎಂದು ೧ ನವೆಂಬರ್ ೨೦೧೪ ರಂದು ಮರು ನಾಮಕರಣ ಮಾಡಲಾಯಿತು.

'ಪ್ರಸ್ತುತ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಬಳ್ಳಾರಿ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರವನ್ನು ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ. ಬಳ್ಳಾರಿಯಲ್ಲಿ ಖನಿಜ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳು ಲಭ್ಯವಿದ್ದು ಗಣಿಗಾರಿಕೆಗೆ ಹೆಸರುವಾಸಿಯಾಗಿದೆ. ಅದಿರು, ಕೃಷಿ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಇತರ ಕೆಲಸಗಳು ಇಲ್ಲಿಯ ಪ್ರಮುಖ ಉದ್ಯೋಗವಾಗಿದೆ. ಕೃಷಿ ವಲಯದಿಂದ ಈ ಜಿಲ್ಲೆಗೆ ಶೇಕಡ ೪೦ ರಷ್ಟು ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಕೈಗಾರಿಕೋದ್ಯಮದಿಂದ ಶೇಕಡ ೨೦ ರಷ್ಟು ಆದಾಯ ಬರುತ್ತಿದೆ.

ಮಾನವ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸೂಚ್ಯಂಕದಲ್ಲಿ ಈ ಜಿಲ್ಲೆ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ ೧೮ನೇ ಸ್ಥಾನದಲ್ಲಿದೆ. ಆರೋಗ್ಯದಲ್ಲಿ ೭ನೇ, ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ೯ನೇ, ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ೧೮ ನೇ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿ

ಪಡೆದಿದೆ. ಈ ಜಿಲ್ಲೆಯಲ್ಲಿ ಲಿಂಗಾನುಪಾತ ೯೬೯. ಮಹಿಳಾ ಶಿಕ್ಷಣದ ಮಟ್ಟ ೨೦೦೧ರಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ ೪೫.೨೮ ೨೦೧೧ ರಲ್ಲಿ ಇರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

ಹೊಸಪೇಟೆ ತಾಲೂಕು ಬಳ್ಳಾರಿಯ ಪಶ್ಚಿಮ ಭಾಗದಲ್ಲಿದೆ. ಬಳ್ಳಾರಿಯಲ್ಲಿ ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ನಗರ ಹೊಸಪೇಟೆ. ಇದರ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ೩,೧೨,೮೯೭ ಇದ್ದು ಇದರ ಜನಸಾಂದ್ರತೆ ಬಳ್ಳಾರಿ ಜಿಲ್ಲೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನದಾಗಿದೆ. ಈ ತಾಲೂಕು ಪುರಾತತ್ವ ಸ್ಥಳಗಳಿಗೂ ಹೆಸರುವಾಸಿಯಾಗಿದೆ. ಜಾಗತಿಕ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಪ್ರಸಿದ್ಧಿ ಪಡೆದಿದೆ. ಇದು ಪ್ರವಾಸಿತಾಣವೂ ಆಗಿದೆ. ಈ ತಾಲೂಕಿನಲ್ಲಿ ನೀರಾವರಿ ಪ್ರಮುಖವಾಗಿದೆ.

ಪರಿಶಿಷ್ಟಜಾತಿ, ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಪಂಗಡದ ಜನರು ಜನಸಂಖ್ಯೆಯ ಶೇಕಡ ೩೧ ರಷ್ಟು ಇರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಪಂಗಡದವರ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ೩,೧೨,೮೯೭ ಇರುವುದರಿಂದ ಇದನ್ನು ಬುಡಕಟ್ಟು ವಲಯವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ೨೦೧೧ರ ಜನಗಣತಿಯ ಪ್ರಕಾರ ಇಲ್ಲಿಯ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ೨೦೬.೧೫೯ ಶೇಕಡ ೮೦% ರಷ್ಟು ಇದ್ದು, ಪುರುಷರು ೮೫ ರಷ್ಟು ಮಹಿಳೆಯರು ೬೭ ರಷ್ಟು ಇರುವುದು ಗೋಚರಿಸುತ್ತಿದೆ. ಒಟ್ಟಾರೆ ಜನಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಶೇಕಡ ೧೨% ರಷ್ಟು ಸಾಕ್ಷರತೆಯ ಪ್ರಮಾಣವಿರುವುದನ್ನ ಗಮನಿಸಬಹುದು.

ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ೭ ಕೇರಿಗಳಿವೆ. ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ, ತಳವಾರಕೇರಿ, ಮ್ಯಾಸಕೇರಿ, ಚೌಡಿಕೇರಿ, ಬಾಣದಕೇರಿ, ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಜಂಭಾನಹಳ್ಳಿಕೇರಿ, ಈ ಎಲ್ಲ ಕೇರಿಗಳಿಗೂ ಒಂದೊಂದು ಚಾರಿತ್ರಿಕ ಹಿನ್ನಲೆಯಿದೆ. ಈ ಕೇರಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕ ದೃಷ್ಟಿಯನ್ನು ಗಮನಿಸಲಾಗಿದೆ. ಪ್ರತಿ ಕೇರಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಪಾಶುಪಾಲನೆ, ಕೃಷಿ, ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ, ಕೂಲಿ, ಸೊಪ್ಪು ಮಾರುವುದು ಹೀಗೆ ಇತರೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಲಯಗಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ಪ್ರತಿ ಕೇರಿಯ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಸಂದರ್ಶನದ ಮೂಲಕ ಅಧ್ಯಯನ ನಡೆಸಲಾಗಿದೆ.

ಇವರಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕೃಷಿಕರು, ಕೂಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕರು, ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಗಳು, ಇತರೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವವರು ಕಂಡುಬಂದಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕೇರಿಯ ಮಹಿಳೆಯರು ಅಲ್ಲದೆ ಇತರೆ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ತಳ ಸಮುದಾಯದ ಕೇರಿಗಳಲ್ಲಿನ ಮಹಿಳೆಯರು ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಸೊಪ್ಪು, ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಕಂಡುಬಂದಿದ್ದಾರೆ. ಸ್ಥಳೀಯ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ದಿನ ನಿತ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವುದು ಇದರಿಂದ ಬಂದ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಕುಟುಂಬದ

ನಿರ್ವಹಣೆ, ಅವರ ಶಿಕ್ಷಣ, ಹಾಗೂ ಆರ್ಥಿಕ ಜೀವನ ಹೇಗಿದೆ ಎಂಬುದನ್ನ ಈ ಅಧ್ಯಯನದಲ್ಲಿ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ಪ್ರತಿನಿತ್ಯ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಪದ್ದತಿ ಇನ್ನು ಜೀವಂತವಾಗಿದೆ. ಕೆಲವರು ಬೀದಿ ಬದಿಯಲ್ಲಿ, ತಳ್ಳುವ ಬಂಡಿಯಲ್ಲಿ, ಹೊತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ಬಿಡುವಿನ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಕೃಷಿಯೇತರ ಕೆಲಸವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಇವರಲ್ಲಿ ಯಾರು ಸರಕಾರಿ ಅಥವಾ ಖಾಸಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂಬ ಅಂಶ ಕ್ಷೇತ್ರ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಕಂಡು ಬಂದಿದೆ. ಇವರು ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸರಿಯಾದ ಶಿಕ್ಷಣಕೊಡಿಸುವಲ್ಲಿ ಹಿಂದೆ ಬಿದ್ದಿದ್ದಾರೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಇವರಲ್ಲಿ ಕೇಲವರಿಗೆ ರೇಷನ್ ಕಾರ್ಡು, ಪಿಂಚಣಿ, ವೃದ್ಯಾಪ್ಯವೇತನ ವಿಧವಾ ವೇತನ, ದೊರೆಯುತ್ತಿಲ್ಲ. ಕೆಲ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸ್ವಂತ ಮನೆಗಳು ಇಲ್ಲ ಮೂಲಭೂತ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಇವರಿಗೆ ದೊರೆಯದಿರುವುದು ತಿಳಿದುಬರುತ್ತದೆ.

೨.೨. ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಹಿನ್ನೆಲೆ:

ಮಾನವನು ಸಂಘಜೀವಿಯಾಗಿದ್ದು ಅವನು ಬದುಕಿಬಾಳಲು ಸಮಾಜವನ್ನು ಸಮುದಾಯಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದ್ದಾನೆ. ಅವನು ತನ್ನ ಅಗತ್ಯವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನೀಗಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವನು ಕುಟುಂಬದ ಆಸರೆಯಲ್ಲಿ ಇರಲೆಬೇಕು ಇಲ್ಲದೆ ಹೋದರೆ ಅವನು ಮಾನುಷ್ಯನಲ್ಲ. ಅದರಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಪ್ರಧಾನ್ಯತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ತಳ ಸಮುದಾಯಗಳ ಕುಟುಂಬಗಳು ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬಗಳು ಹೆಚ್ಚಗಿರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು. ಅಂತಹ ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ತಾಯಿ ಪ್ರಮುಖ ಪಾತ್ರ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಮಹಿಳೆಯರ ಯಜಮಾನಿಕೆ ಬೇಡ ಸಮುದಾಯಗಳಲ್ಲಿ ಪರಂಪರಾಗತವಾಗಿ ನಡೆದು ಬಂದಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

ಇಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಸಂಸ್ಕೃತಿಯು ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿ ಕಾಲ ದೇಶಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಸ್ಥಿತ್ಯಂತರಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು. ಮಾನವ ಗುಂಪು ಜೀವನಕ್ಕೆ ಕಾಲಿಟ್ಟಾಗ ಸಾಮಾಜಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ರೂಪಿತವಾಯಿತು. ಮಹಿಳೆ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಬಹುಮುಖ್ಯವಾದ ಸ್ಥಾನವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾಳೆ. ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಕೃಷಿ ಕುಟುಂಬವೆಂದ ತಕ್ಷಣ ಮೊದಲಿಗೆ ನೆನಪಾಗುವುದು, ಅದರಲ್ಲಿ ಮಾತೃಪ್ರಾಧ್ಯಾನತೆಯಿಂದ ಕೂಡಿದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ.

‘ಹಿಂದಿನಿಂದಲೂ ಮಹಿಳೆಯರು ಗೃಹಕೃತ್ಯಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾ ಬಂದಿಂರುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಅವರು ಕೇವಲ ಗೃಹಣಿಯರಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ, ಮನೆಯ ನಿರ್ವಹಕರೂ ಆಗಿದ್ದರೆ. ಸ್ತ್ರೀ

ವಾದಿಗಳು ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಹೋಮ್ ಮೇಕರ್ಸ್ ಅಥವಾ ಹೌಸ್ ಮ್ಯಾನೇಜರ್ಸ್ ಎಂದು ಕರೆಯಬೇಕೆಂದು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸುತ್ತಾರೆ'.೧

ತಾಯಿ ತನ್ನ ಮಕ್ಕಳ ಲಾಲನೆ ಪಾಲನೆ, ಪೋಷಣೆ, ಮಕ್ಕಳ ಏಳಿಗೆ, ಅವರ ಜೀವನ ಕ್ರಮದ ಬಗ್ಗೆ ಹಗಲು ಇರುಳು ಯೋಚಿಸುತ್ತ ಬದುಕನ್ನು ಸಾಗಿಸುತ್ತಿರುವುದರ ಜೊತೆಗೆ, ಕುಟುಂದ ಆರ್ಥಿಕ ರಕ್ಷಣೆಗಾಗಿ ಬೇರೆಯವರ ಹೊಲಗದ್ದೆಗಳಲ್ಲಿ ಕೂಲಿ ಮಾಡುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ. ಗಂಡ ಕುಡುಕನಾಗಿದ್ದರೆ ಸಂಸಾರದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ತನ್ನ ಮೇಲೆ ಹಾಕಿಕೊಂಡು ಕುಟುಂಬ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ತಳ ಸಮುದಾಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ. ಕಷ್ಟದ ಶ್ರಮದಾಯಕ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದು ಗೋಚರಿಸುತ್ತಿದೆ. ಕೂಲಿ ದಿನಸಿ, ವ್ಯಾಪಾರ, ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ, ಸೊಪ್ಪು ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರ, ಮನೆ ಕೆಲಸ ಹಾಗೂ ಕೋಳಿ ಫಾರಂಗಳಲ್ಲಿ ಹೀಗೆ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತ ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಗಮನ ನೀಡುತ್ತಿರುವುದನ್ನ ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಅವರ ಶ್ರಮಕ್ಕೆ ತಕ್ಕ ಪ್ರತಿಫಲ ಸಿಗುತ್ತಿಲ್ಲ.

ಅನೇಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ನಡುವೆ ಮಹಿಳೆ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬ ಸಾಗಿಸಲು ವಿವಿಧ ವೃತ್ತಿಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿದ್ದಾಳೆ. ದುಡಿಮೆ ಇಲ್ಲದ ಹೆಣ್ಣು ಮಕ್ಕಳು ಏನನ್ನಾದರೂ ಖರೀದಿಸಬೇಕಾದರೆ ದುಡಿಯುವ ಗಂಡ ಅಥವಾ ಮಕ್ಕಳನ್ನ ಕೇಳಬೇಕು ಹಣ ಕೊಡಲು ಅವರು ಆಕೆಗೆ ಹತ್ತಾರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿ ಹಣ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಇನ್ನು ಕೆಲ ಕಡು ಬಡತನದ ಕುಟುಂಬದ ಹೆಣ್ಣು ಮಕ್ಕಳು ದಿನಗೂಲಿ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋಗಿ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಕುಟುಂಬವನ್ನು ನಡೆಸಬೇಕು.
'ಇಂತಹ ಮಾತೃವಂಶೀಯತೆಗೆ ಹೆಣ್ಣಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ದೊರೆಯಬೇಕಾದರೆ ಉತ್ಪಾದನಾ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಬೇಕು. ಅವಳು ಅದರಲ್ಲಿ ಎಂಬುದು 'ಏಂಗಲ್ಸ್' ಸಿದ್ಧಾಂತ ಇಂತಹ ಭಾಗವಹಿಸುವಿಕೆ ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗ ಪಾಲುದಾರಿಕೆಗಳು ಅವಳ ವಿಮೋಚನೆಯ ಮಾರ್ಗಗಳು ಎಂಬುವುದು ಇವನ ತಿಳುವಳಿಕೆ.'೨

ಕೆಲವರು ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಹೆಣ್ಣು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಬದುಕನ್ನು ಕಟ್ಟಿಕೊಂಡಿರುವುದರಿಂದ ಅವಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಬೇಕೆಂದರೆ ಹಾಗೆ ಬದುಕಲು ಅವಳನ್ನು ಬಿಡುತ್ತಿಲ್ಲ. ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ದುಡಿಮೆಯ ಮೂಲಕ ಕುಟುಂದ ಎಲ್ಲ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಸಮಪಾಲಾಗಿ ಹಂಚುತ್ತ ಬರುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ತನ್ನ ಬೇಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚಿಟ್ಟು ತನ್ನ ಉಳಿತಾಯದಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಹಣ ನೀಡುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ.

'ಪುರಾತನ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಭಾರತೀಯ ಮಹಿಳೆ ಪುರುಷನಷ್ಟೇ ಸ್ಥಾನಮಾನಗಳನ್ನು ಬದುಕಿನ ಎಲ್ಲ ರಂಗಗಳಲ್ಲಿಯೂ ಪಡೆದಿದ್ದಳು. ಹೆಣ್ಣು ಹುಟ್ಟಿದರೆ ಆಗ ಮೂಗು ಮುರಿಯುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ ಹೆಣ್ಣು ಮತ್ತು ಗಂಡು ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸಮಾನತೆ ಇತ್ತು ಋಗ್ವೇದ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸ್ತ್ರೀ ಶಕ್ತಿ ಶಾಲಿಯಾಗಿದ್ದಳು. ಆಕೆಯನ್ನು ನೋಡಿದರೆ ಗೌರವದ ಭಾವನೆ ಇತ್ತು. ಮಹಾಭಾರತದ ಕಾಲದ ಹೊತ್ತಿಗೆ ಹೆಣ್ಣನ್ನ ಅಧೋಗತಿಗೆ ತಳ್ಳಲ್ಪಟ್ಟಿತು.೩

ಕಡು ಬಡತನದಿಂದಾಗಿ ಅನೇಕ ಮಾಹಿದಾರರು ಶಾಲೆಗೆ ಹೋಗಲಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗೂ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಹೆತ್ತವರು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದ ಕೆಲಸಗಳನ್ನೇ ನಾವು ಮುಂದುವರಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಇದನ್ನೇ ನಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳು ಅನುಸರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಹೀಗಾಗಿ, ನಾವೆಲ್ಲ ಕೃಷಿ, ಕೃಷಿ ಕೂಲಿ, ಕೃಷಿ ಯೇತರ ಕೂಲಿ, ಬೇಲ್ದಾರ ಕೆಲಸ, ಮನೆಗೆಲಸ ಈ ಕೆಲಸಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಿಂದ ನಾವು ಬಂದಿದ್ದೇವೆ ಅದನ್ನೇ ಮುಂದುವರಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದೇವೆ ಎಂಬ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಪಡುತ್ತಾರೆ.

'ನಮ್ಮ ಸಮಾಜಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಅಂಸಘಟಿತ ವಲಯದ ಪಾತ್ರ-ಗಾತ್ರ ಅಗಾಧವಾದುದಾಗಿದೆ. ಈ ವಲಯದಲ್ಲಿ ದುಡಿಮೆಗಾರರ ಪ್ರಮಾಣ ಅತ್ಯಧಿಕವಾಗಿದೆ. ಅಸಂಘಟಿತ ವಲಯದಲ್ಲಿ ದುಡಿಮೆಗಾರರ ಶೋಷಣೆ ನಿರಂತವಾಗಿ ಮುಂದುವರಿದಿದೆ. ಅದರಲ್ಲೂ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ, ಮಹಿಳಾ ದುಡಿಮೆಗಾರರು ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಅಸಂಘಟಿತ ವಲಯದಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ'.೪

ಕೂಲಿ, ಬೇಲ್ದಾರ್ ಕುಟುಂಬದವರು ಅತಿ ಕಡಿಮೆ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಕಂಡು ಬಂದಿದ್ದಾರೆ. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಪ್ರಕಾರ ಇಲ್ಲಿ ಯಾರೂ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನೇ ಮೂಲ ವೃತ್ತಿಯಾಗಿಸಿ ಕೊಂಡವರ ಮತ್ತು ಅಂತಹ ಕುಟುಂಬಗಳಿಂದ ಬಂದವರಾಗಿಲ್ಲ. ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದವರೇ ಈ ಮಹಿಳೆಯರು. ಹುಟ್ಟಿದ ಮನೆಯ ವೃತ್ತಿಯೂ ಸಹ ಇಲ್ಲಿಯ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತ ಮಹಿಳೆಯ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರಿದೆ.

ವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳಾ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಪ್ರಕಾರ ನಮ್ಮ ಗಂಡಂದಿರು ಕೃಷಿ, ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ, ಕೂಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು. ಅವರಿಗೆ ವಯಸ್ಸಾಗಿದೆ, ಅನಾರೋಗ್ಯದಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ನಾವು ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಾ ಜೀವನ ಸಾಗಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಸಂಚಾರಿ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರ ಮಾಹಿತಿದಾರರಲ್ಲಿ ವಿವಾಹಿತ ಮಹಿಳೆಯರ ಗಂಡಂದಿರು ಕೃಷಿ ಕೂಲಿ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಿಂದ ಬಂದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಉಳಿದವರು ಗಣಿಗಳಲ್ಲಿ,

ಕಾವಲುಗಾರರಾಗಿ, ಕಟ್ಟಡದ ಕೆಲಸದಲ್ಲಿ ಬೇಲ್ದಾರರಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

ಇದನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ ಸಂಚಾರಿ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಗಂಡಂದಿರು ಸಹ ಕಡಿಮೆ ಗಳಿಕೆತರುವ ಕೆಲಸಗಳಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತಾರೆ. ಕೃಷಿ ಮನೆತನದಿಂದ ಬಂದಿರುವ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಬಳಿ ಉಳುವ ಭೂಮಿ ಇದೆಯೇ ಎಂದು ಪರಿಶೀಲಿಸಿದಾಗ ಅವರಲ್ಲಿ ಕೆಲವರಿಗೆ ಒಂದೆರಡು ಎಕರೆ ಭೂಮಿ ಇದೆ ಎಂದು ಕೆಲ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಭೂಮಿ ಇಲ್ಲ ದಿರುವುದು ಕಂಡುಬಂದಿತು. ಕೆಲವರು ನಮಗೆ ಸರಕಾರಿ ಜಮೀನು ಇದೆ ಅದನ್ನು ತಮ್ಮ, ಗಂಡ ಅಥವಾ ಸಂಬಂಧಿಕರು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

ಆದರೆ ಅದರಿಂದ ಆದಾಯ ಮಾತ್ರ ಕಡಮೆ ಇದೆ ಎಂದು ಅಭಿಪ್ರಾಯಪಟ್ಟರು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಹಿಳಾ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಗಂಡಂದಿರು ಕೃಷಿ ಕೂಲಿಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರೂ ಇಲ್ಲ. ಮಕ್ಕಳನ್ನು ತರಕಾರಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಕರೆತಂದು ತರಕಾರಿ ಚೀಲ ಬುಟ್ಟಿಗಳನ್ನು ಹೊತ್ತಿಡುವ ಸಣ್ಣ ಪುಟ್ಟ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯ ದೊರೆಯುತ್ತಿದೆ. ಅವರು ಈ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬಂದಿರುವುದಕ್ಕೆ ಒಂದು ಕಾರಣವನ್ನೂ ಅವರು ಸೂಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ದಿನದ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲವನ್ನು ತಂದುಕೊಳ್ಳಲು ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರು ಸಾಲ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಇಲ್ಲವೆಂದರೆ ಧಣಿಗಳಿಂದ ಉದ್ರಿ ತಂದ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದಾಗಿ ತಿಳಿಸಿದರು.

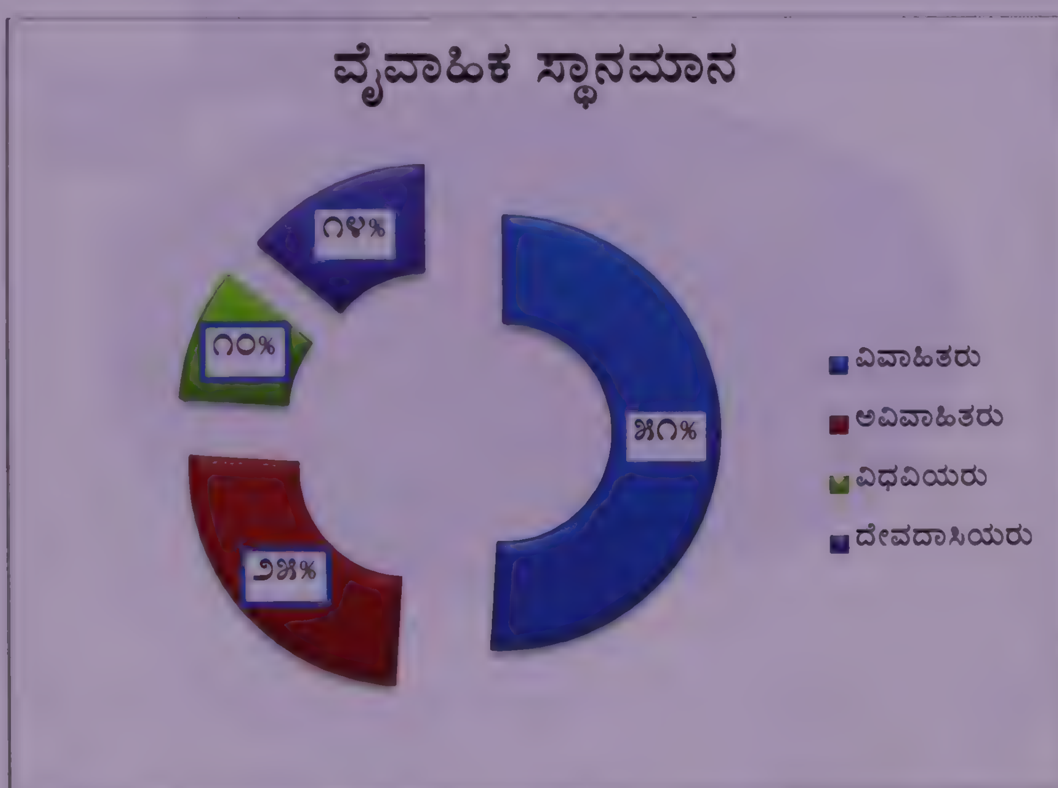
ಧಣಿಗಳಿಂದ ಪಡೆದ ಪ್ರತಿ ತರಕಾರಿ ಪುಟ್ಟಿಯ ಮೇಲೆ ೭೦ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಂದ ೩೦ ರೂಪಾಯಿಗಳವರೆಗೆ ಅವರಿಂದ ಕಮೀಷನ್ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಮತ್ತು ಆ ಧಣಿಗಳು ಹೇಳಿದಂತೆ ಕೇಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ತರಕಾರಿ ಯನ್ನು ಕೊಡುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಮಹಿಳಾ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರು ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಪಡುತ್ತಾರೆ.

'ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಆದಾಯ ಹೆಚ್ಚಾದಂತೆ ಮನೆಯ ಹೆಂಗಸರು ಹೊರಗೆ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬರುವುದನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಎಂದು ಎಸ್ತರ್ ಬೋಸ್ ರಪ್. ೨೦೦೮ ಅವರ ಅಧ್ಯಯನ ವುಮನ್ ಇನ್ ಎಕನಾಮಿಕ್ ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಎಂಬ ಮಹಿಳೆಯರ ಬಗೆಗಿನ ವರದಿ ಹೇಳುತ್ತವೆ'[೫]ಅಂದರೆ ಇಲ್ಲಿ ಜಾತಿ ಆಧಾರ ದಿಂದ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಕೆಲವೊಂದು ವೃತ್ತಿಗಳು ನಮ್ಮ ಕಣ್ಣಿಗೆ ಗೋಚರಿಸುತ್ತವೆ.

೨.೧. ಮಹಿಳೆಯರ ವೈವಾಹಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನ

ಕೋಷ್ಟಕ ೧. ವೈವಾಹಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನ

	ವಿವಾಹಿತರು	ಅವಿವಾಹಿತರು	ವಿಧವಿಯರು	ದೇವದಾಸಿಯರು	ಒಟ್ಟು
ಮಾಹಿತಿದಾರರು	೬೧	೩೦	೧೨	೧೭	೧೨೦
ಶೇಕಡಾವಾರು	೫೧	೨೫	೧೦	೧೪	೧೦೦

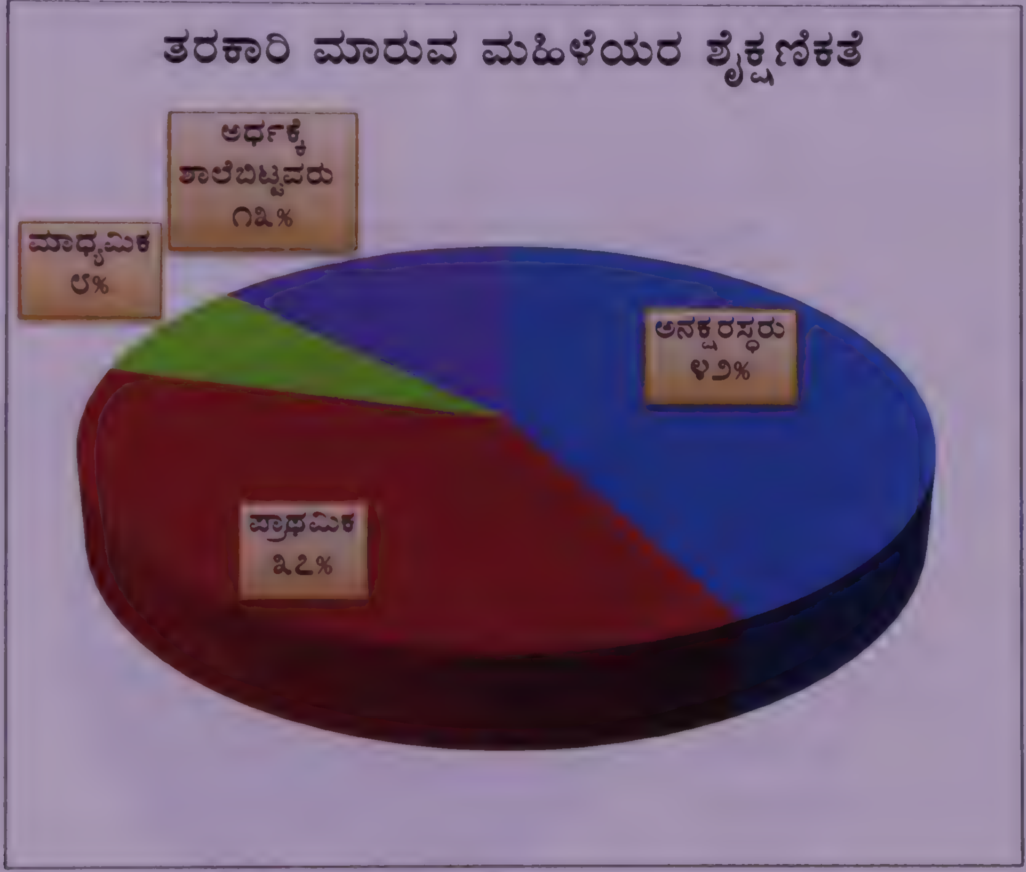


ಈ ಮೇಲಿನ ಕೋಷ್ಟಕದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ೧೨೦ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಸಂದರ್ಶನದ ಮೂಲಕ ಅವರ ವೈವಾಹಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನವನ್ನು ಗುತಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅವರಲ್ಲಿ ಕೆಲ ಮಹಿಳೆಯರು ಶೇಕಡ ೫೧ ರಷ್ಟು ವಿವಾಹಿತರಾಗಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದಾಗಿದೆ. ಶೇಕಡ ೨೫ರಷ್ಟು ಮಹಿಳೆಯರು ಅವಿವಾಹಿತರಿದ್ದಾರೆ. ಶೇಕಡ ೧೦ ರಷ್ಟು ವಿಧವೆಯರನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಶೇಕಡ ೧೪ ರಷ್ಟು ದೇವದಾಸಿಯರಿದ್ದಾರೆ. ಕೆಲ ಮಹಿಳೆಯರು ಸರಿಯಾದ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡದೇ ಇದ್ದದ್ದರಿಂದ ಇತರೆ ಮಾಹಿತಿದಾರರಿಂದ ಕೇತ್ರ ಕಾರ್ಯದ ಮೂಲಕ ಮಾಹಿತಿ ಪಡೆಯಲಾಗಿದೆ.



ಕೋಷ್ಟಕ ೨. ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಶೈಕ್ಷಣಿಕತೆ

	ಅಸಕ್ಷರಸ್ಥರು	ಪ್ರಾಥಮಿಕ	ಮಾಧ್ಯಮಿಕ	ಅರ್ಧಕ್ಕೆ ಶಾಲೆ ಬಿಟ್ಟವರು	ಒಟ್ಟು
ಮಾಹಿತಿದಾರರು	೫೦	೪೫	೧೦	೧೫	೧೨೦
ಶೇಕಡವಾರು	೪೨	೩೭	೮	೧೩	೧೦೦

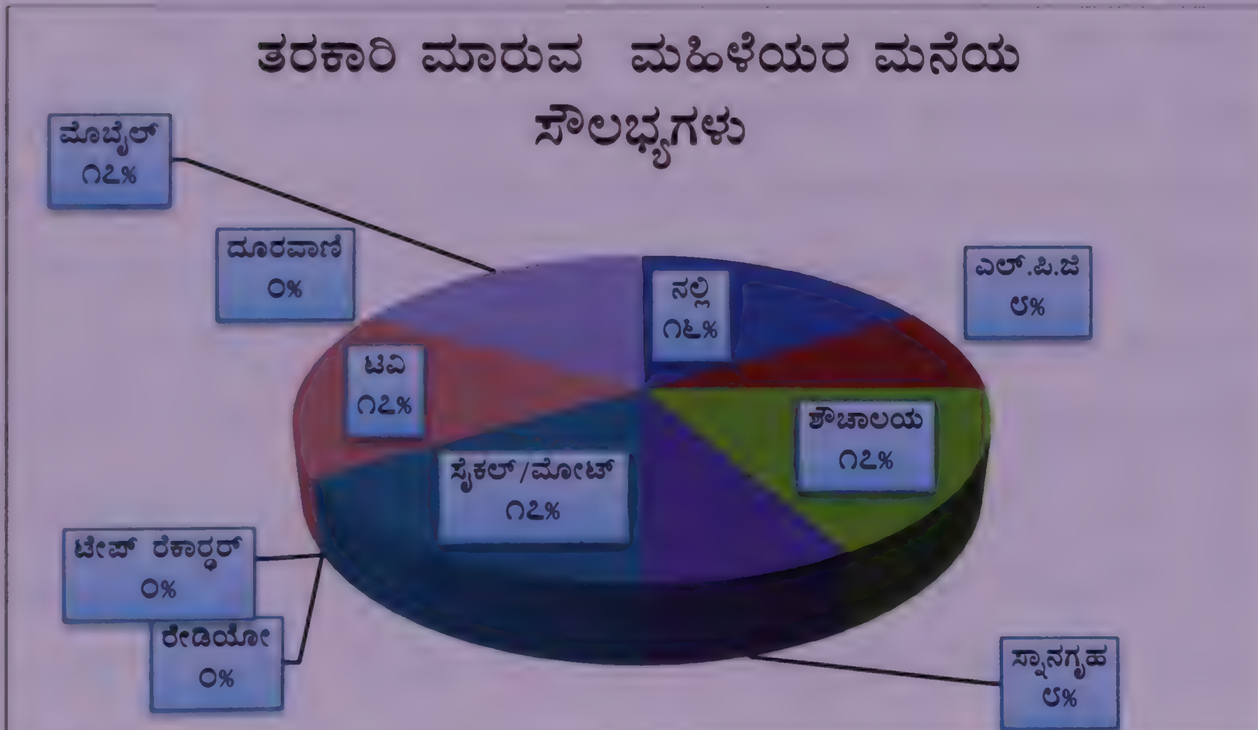


ಈ ಮೇಲಿನ ಕೋಷ್ಟಕವು ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಒಟ್ಟು ೧೨೦ ಕುಟುಂಬಗಳ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಸ್ಥಾನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ ದಿನದ ದುಡಿಮೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಂಡಿರುವವರು ಪಡೆದ ಶಿಕ್ಷಣ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಶೇಕಡ ೪೨ ರಷ್ಟು ಅಸಕ್ಷರಸ್ತರನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಶೇಕಡ ೩೭ ರಷ್ಟು, ಮಧ್ಯಮಿಕ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಶೇಕಡ ೮ ರಷ್ಟು ಅಲ್ಲದೆ ಅರ್ಧಕ್ಕೆ ಶಾಲೆ ಬಿಟ್ಟವರು ಶೇಕಡ ೧೩ ರಷ್ಟು ಕಂಡುಬಂದಿದೆ. ಕೆಲವರು ಶಿಕ್ಷಣಪಡೆದಿದ್ದು ಅದರಲ್ಲಿ ಕೆಲ ಮಹಿಳೆಯರು ಚಿಕ್ಕ ವಯಸ್ಸಿನವರಾಗಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಮಧ್ಯವಸ್ಸಿನವರು ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಮತ್ತು ಮಾಧ್ಯಮಿಕ ಶಿಕ್ಷಣಪಡೆದ ಮಹಿಳೆಯರು ಕಂಡುಬಂದಿದ್ದಾರೆ.



ಕೋಷ್ಟಕ ೪. ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಮನೆಯ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು

ಮನೆಯಲ್ಲಿನ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು	ಮಾಹಿತಿದಾರು	ಶೇಕಡವಾರು
ನಲ್ಲಿ	೨೦	೧೭
ಎಲ್.ಪಿ.ಜಿ	೧೦	೦೭.೫
ಶೌಚಾಲಯ	೨೦	೧೭
ಸ್ನಾನಗೃಹ	೧೦	೦೭.೫
ಸೈಕಲ್/ಮೋಟ್	೨೦	೧೭
ರೇಡಿಯೋ	೦೦	೦೦
ಟೇಪ್ ರೆಕಾರ್ಡರ್	೦೦	೦೦
ಟಿವಿ	೨೦	೧೭
ದೂರವಾಣಿ	೦೦	೦೦
ಮೊಬೈಲ್	೨೦	೧೭
ಒಟ್ಟು	೧೨೦	೧೦೦



ಈ ಮೇಲಿನ ಕೋಷ್ಟಕವು ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಕುಟುಬಂಗಳ ಮನೆಯಲ್ಲಿರುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಕುರಿತು ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ. ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಮನೆಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಸರಕಾರದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಇನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ದೊರೆತಿಲ್ಲ ಎನ್ನುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಶೇಕಡ ೧೨ ರಷ್ಟು ನಲ್ಲಿ ಯನ್ನು ಸ್ವಂತ ಮನೆಗಳಿಗೆ ಹೊದಿರುವವರನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಶೇಕಡ ೦೭.೫ ರಷ್ಟು ಎಲ್.ಪಿ.ಜಿ ಗ್ಯಾಸ್, ಕೆಲ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಇನ್ನು ಉರುವಲುಗಳಿಂದ ಅಡುಗೆಯನ್ನು ಮಾಡುವ ಮನೆಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಶೇಕಡ ೧೭

ಶ್ರೀಮಂತರ ಮನೆಯಲ್ಲಿನ ಮಹಿಳೆಯರು ಈ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಇಚ್ಚಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಬಂದಿಯಾಗಿರುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅನೇಕರು ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಕಳುಹಿಸದೆ ತಮ್ಮ ಅಂತಸ್ತುಗಳ ಲೆಕ್ಕಚಾರ ಮಾಡುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಮೇಲ್ಜಾತಿ ಸಮುದಾಯಗಳ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಹೊರಗಡೆ ದುಡಿಯಲು ಕಳುಹಿಸುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂಬುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

ಈ ಸಂಪ್ರದಾಯವನ್ನು ಇತರೆ ಸಮುದಾಯದವರು ಅನುಸರಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನ ಅನೇಕ ಅಧ್ಯಯನಗಳು ತಿಳಿಸುತ್ತವೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದಾಯ ಇರುವ ಮನೆಗಳ ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ದುಡಿಮೆಗಾರರು ಇದ್ದಾರೆ ಮತ್ತು ಮನೆಯ ಒಟ್ಟು ಆದಾಯ ಎಷ್ಟು ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ ಈ ಕೆಳಗಿನಂತೆ ಮಾಹಿತಿ ದೊರೆಯುತ್ತಿದೆ. ಗಂಡ, ಮಕ್ಕಳು ಮನೆಯ ಹೊರಗೆ ಸಂಬಳ, ಕೂಲಿ–ತರುವಂಥ ಕೆಲಸಗಾರರೆಂದು ಇಲ್ಲಿ ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗಿದೆ. ಇದರಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಮಾಹಿತಿದಾರರನ್ನು ಹೊರತು ಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಮಾಹಿತಿದಾರ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವ ಕನಿಷ್ಠ ಒಬ್ಬ ಸದಸ್ಯರು ಇರುವುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಯಾರೂ ಬೇರೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿಲ್ಲ. ಎಂದು ಇವರಲ್ಲಿ ಕೇಲವು ಮಹಿಳೆಯರು ದೇವದಾಸಿ ಕುಟುಂಬದರು ಆಗಿದ್ದರೆ ಅವರಿಗೆ ಸರಕಾರದಿಂದ ಮಾಸಿಕ ಸಂಬಳ ವಿಲ್ಲದೆ ಈ ದುಡಿಮೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾ ಅದರಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳವುದು ಅದರಲ್ಲಿಯೆ ಅನುವು ಆಪತ್ತುಗಳಿಗೆ ತೊರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಹಣವನ್ನು ಉಳಿಸಿ ಕೊಂಡು ಉಳಿದ ಹಣವನ್ನು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಮಾಡಲು ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳವುದು ಎಂದು ತಿಳಿಸಿದರು. ಅದರೆ ಇವರಲ್ಲಿ ಕೇಲವು ಮಹಿಳೆಯರು ಬೇರೆ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರು ಮಹಿಳೆಯರು ಕೂಡ ಇರುವುದನ್ನು ಸಹ ನೋಡಲಾಗಿದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಕೇಲವು ಬೇರೆ ಜನಂಗಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ ಮಹಿಳೆಯರು ಈ ಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರಿದವರು ಇದ್ದಾರೆ.

ರಷ್ಟು ಶೌಚಾಲಯಗಳನ್ನು ಒಳಗೊಂಡುರುವ ಕುಟುಂಬಗಳಿವೆ. ಕೆಲ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಇನ್ನು ಬಯಲು ಶೌಚಾಲಯ ಅವಲಂಬಿಸಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಶೇಕಡ ೭.೫ ರಷ್ಟು ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸ್ನಾನದ ಕೋಣೆಗಳಿವೆ. ಕೆಲವು ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸರಿಯಾದ ಸ್ನಾನದ ಕೋಣೆಗಳು ಇಲ್ಲದೆ ಇರುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಶೇಕಡ ೧೭ ರಷ್ಟು ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸೈಕಲ್ ಮತ್ತು ಮೋಟರ್ ಸೈಕಲ್ಲುಗಳಿವೆ. ಕೆಲ ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ಸೈಕಲ್‌ಗಳು ಮಾತ್ರ ಕಂಡುಬಂದಿವೆ. ರೇಡಿಯೋ, ಟೆಪ್ ರೇಕಾರ್ಡಗಳು, ಇಲ್ಲದಿರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು ಶೇಕಡ ೧೭ ರಷ್ಟು ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಟಿವಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತವೆ. ಮೊಬೈಲ್‌ಗಳು ಇತ್ತೀಚೆಗೆ ಎಲ್ಲರ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಕಾಣಬಹುದು ಅದರಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿ ಆರು ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ಮನೆಯ ಗಂಡುಮಕ್ಕಳು ಅಥವಾ ಯಜಮಾನರ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಮೊಬೈಲ ಇರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

೨.೨. ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರ ದಿನದ ಆದಾಯ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಹಿಳಾ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ದುಡಿಮೆಗಾರರ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚಿಗೆ ಇದ್ದರೂ, ಇವರಲ್ಲಿ ದಿನದ ಆದಾಯ ಕೇವಲ ೧೦೦ ರಿಂದ ೩೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳು ಮಾತ್ರ ದೇವದಾಸಿ ಕುಟುಂಬಗಳ ಮಹಿಳಾ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಬೇರೆಯವರ ದುಡಿಮೆ ಕಂಡುಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಕೆಲ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಗಂಡ ತಾನು ಗಳಿಸಿದ್ದನ್ನು ಮನೆಗೆ ಕೊಡುವುದು ಅಪರೂಪವಾದದ್ದರಿಂದ ಆ ಆದಾಯವನ್ನು ಮಹಿಳಾ ಮಾಹಿತಿದಾರರು ಗಣನೆಗೆ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿಲ್ಲ, ಎಂಬುದು ತಿಳಿದು ಬರುತ್ತದೆ.

ಮನೆಯಲ್ಲಿ ದುಡಿಮೆಗಾರರು, ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಮಾಹಿತಿದಾರರು ಗಂಡಂದಿರು ತಾವು ದುಡಿದ ಹಣವನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಮನೆಗೆ ಕೊಡುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲವಾದ್ದರಿಂದ ಅವರ ಗಂಡಂದಿರಿಗೆ ಕುಡಿತ, ಜೂಜು, ಇಸ್ಪೇಟ್ ಮುಂತಾದ ಬೇರೆ-ಬೇರೆ ಚಟಗಳು ಇವೆಯೇ ಎಂದು ಕೇಳಿದರೆ, ಯಾರು ಇದಕ್ಕೆ ಸಮ್ಮತಿಸಲಿಲ್ಲ. ಅದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮುಖಂಡರೊಂದಿಗಿನ ಚರ್ಚೆ ಈ ವಿಷಯವನ್ನು ಪುಷ್ಟೀಕರಿಸಿತ್ತು. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಹಿಳಾ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಂದ ೧೨೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳವರೆಗೆ ಆದಾಯ ಇದೆ ಎಂಬುದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

ಆದರೆ ಬಹುತೇಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಮನೆಗಳು ಕಡಮೆ ಆದಾಯದ ಗುಂಪುಗಳು ೧೦೦ ರಿಂದ ೨೦೦ಕ್ಕೆ ಸೇರುತ್ತವೆ. ಅಂದರೆ ಕುಟುಂಬದ ಆದಾಯ ಕಡಿಮೆ ಇರುವುದು. ಈ ಮಹಿಳೆಯರು ಹೊರಗಿನ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬರುವುದಕ್ಕೆ ಪ್ರಮುಖ ಕಾರಣವೆಂದು ಊಹಿಸಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿಯ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣದ ಮಹತ್ವದ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವಿದ್ದರೂ, ಶಾಲೆ ಬಿಟ್ಟು ಮಕ್ಕಳು ನಮಗೆ ಕಾಣುವುದು ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರ ಮಾಹಿತಿದಾರರ

ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಮಹಿಳಾ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳು ಶಾಲೆ ಬಿಟ್ಟು ಬೇರೆಯವರ ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮನೆ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ, ಕಟ್ಟಡ ಕಟ್ಟುವ, ಆಟೋಚಾಲನೆ ಮಾಡುವ, ಮೈಕಾನಕ್‌ಶಾಪ್, ಹೊಲ ಗದ್ದೆಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಈ ಮಕ್ಕಳು ಅವರು ಗಳಿಸಿದ ಹಣವನ್ನು ಮನೆ ಖರ್ಚಿಗೆ ಬಳಸುತ್ತಾರೆ. ಎಂಬುದು ಕಂಡು ಬರುತ್ತದೆ. ಈ ಮಕ್ಕಳು ಶಾಲೆ ಬಿಡಲು ಕಾರಣ ಆಸಕ್ತಿ ಇಲ್ಲದಿರುವುದು ಮತ್ತು ಮನೆಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಹಿಳಾ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಇಂಥ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಕಂಡು ಬರುತ್ತದೆ.

ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಮಾಡುವ ಉಚಿತ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ದುಡಿಮೆಯೆಂದು ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಗುರುತಿಸುತ್ತಿದೆ. ಅಡಿಗೆ ಮಾಡುವುದು, ರೋಗಿಗಳ ಹಾರೈಕೆ ಮಾಡಿದರೆ ಅದು ಅವಳ ದುಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಆದುದರಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರು ಮನೆಯೊಳಗೆ ಮಾಡುವ ಎಲ್ಲಾ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ದುಡಿಮೆಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕೆಂದು, ಮಹಿಳಾವಾದಿ ದೃಷ್ಟಿಕೋನ ಹೇಳುತ್ತದೆ.

ಅಲ್ಲದೆ ಮಹಿಳೆಯರ ದುಡಿಮೆಯನ್ನು ಅತಿ ಸೂಕ್ಷ್ಮವಾಗಿ ಗುರುತಿಸುತ್ತದೆ. ಮತ್ತು ವಿಶ್ಲೇಷಿಸುತ್ತದೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ಪರ್ಯಾಯ ದುಡಿಮೆ ಮಾಡಿ ಬದಲಿ ಖರ್ಚನ್ನು ತಪ್ಪಿಸುತ್ತಾರೆ. ಖರ್ಚು ಉಳಿಸಿದರೆ ಆದಾಯ ಗಳಿಸಿದಂತೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನೀರು, ಸೌದೆ, ಹುಲ್ಲು ತರುವುದು ಮನೆ ಸುತ್ತ ತರಕಾರಿ ಬೆಳೆಯುವುದರಿಂದ, ಅಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದ ಕುಟುಂಬದ ಖರ್ಚನ್ನು ಉಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಥವಾ ಅದನ್ನು ಪಡದೆ ಅಗೋಚರವಾಗೇ ಉಳಿಯುತ್ತದೆ. ಮಹಿಳಾ ವಾದ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವು ಈ ಕೆಲಸಗಳು ದುಡಿಮೆಯೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕೆಂದು ಹೇಳುತ್ತದೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ಮನೆಯನ್ನು ಒಂದು ಉತ್ಪಾದನಾ ಘಟಕ ಅಥವಾ ಉದ್ಯಮವೆಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿದರೆ ಮಹಿಳೆಯರು ನಿರ್ವಾಹಿಕರೆನಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಇಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಮನೆಯ ಸದಸ್ಯರಿಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ವಸ್ತುಗಳ ತಯಾರಿಕೆಗೆ ಬೇಕಾದ ಮೂಲ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿಸಿಕೊಂಡು ಸದಸ್ಯರ ಬೇಡಿಕೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವುಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಸರಬರಾಜು ಮಾಡಿ ಅನುಭೋಗಕ್ಕೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಒಬ್ಬ ಮಹಿಳೆ ಮೂಲ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವವಳಾಗಿ, ಹಣಕಾಸುಗಾರಳಾಗಿ, ನಿರ್ವಾಹಕಳಾಗಿ, ಸಂಘಟನಗಾರಳಾಗಿ, ಮಾರಾಟಗಾರಳಾಗಿ, ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಾಳೆ.

ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಕಛೇರಿಯಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಾಹಕ ಮಾಡುವ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಒಬ್ಬ ಮಹಿಳೆ ಕುಟುಂಬದೊಳಗೆ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಆದುದರಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆ ಹೊಸದೇನಲ್ಲ. ಅವಳಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ಇದೇ ಅದನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಷ್ಟೆ. ಪುರುಷ ಪ್ರಧಾನ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಎರಡು ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಅಶಕ್ತರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ಯಾವುದೇ ಸಂಪನ್ಮೂಲಗಳ ಲಭ್ಯತೆ ನಿಯಂತ್ರಣದಿಂದ ದೂರವಿರಿಸಿ ಅವರನ್ನು ಪರಾವಲಂಬಿಗಳನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ.

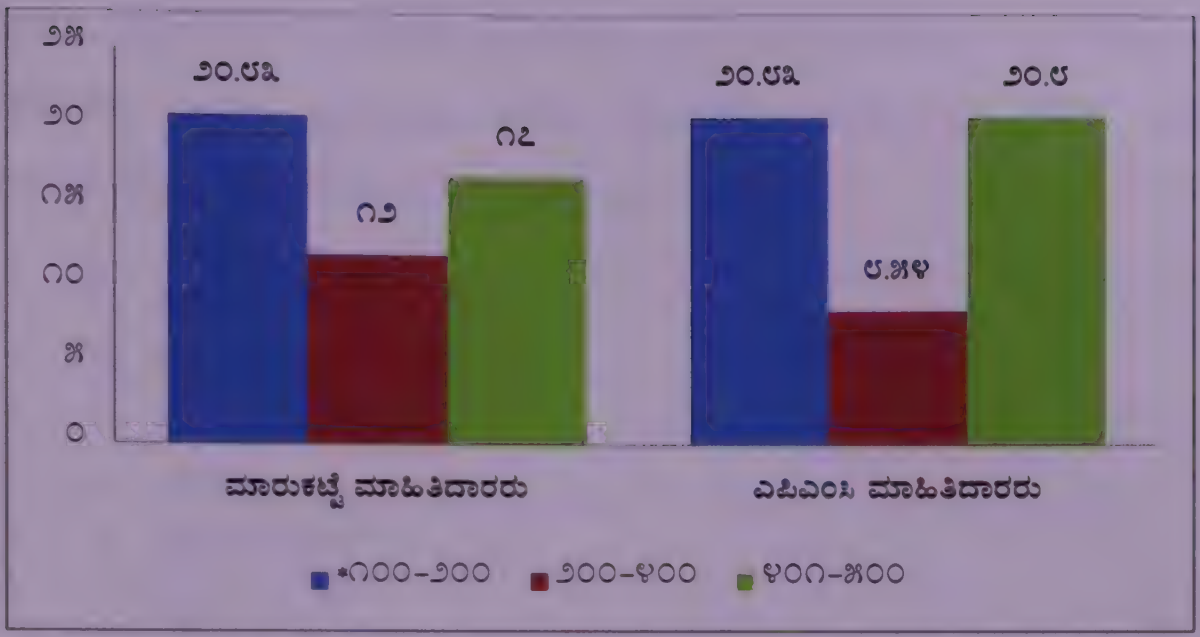
ಇನ್ನೊಂದು ತಮ್ಮ ಶ್ರಮ ದುಡಿಮೆಯ ಮೂಲಕ ಆರ್ಥಿಕತೆಗೆ ಅಪಾರವಾದ ಕೊಡುಗೆ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತಿದ್ದರೂ ಅವರ ದುಡಿಮೆಯನ್ನು ಅಗೋಚರಗೊಳಿಸಿ ಪ್ರತಿಫಲದಿಂದ ಅವರನ್ನು ವಂಚಿತರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಕುಟುಂಬದೊಳಗೆ ಅವರನ್ನು ದುಡಿಯುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಅಸಮಾನ ವೇತನ ಕನಿಷ್ಠ ವೇತನ ನೀಡದಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

ಕೆಳಸ್ತರದಲ್ಲಿ ದುಡಿಯುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಕೌಶಲ್ಯರಹಿತ ಕಡಿಮೆ ಕೂಲಿಯ ಕೆಲಸಗಳಲ್ಲಿ ನೇಮಿಸಿಕೋಳ್ಳುವುದು, ಉದ್ಯೋಗ ಭದ್ರತೆ ಹಾಗೂ ಇತರೆ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ನೀಡದಿರುವುದು, ಮಹಿಳೆಯರ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಅವೈಜ್ಞಾನಿಕವಾಗಿ ಮಾಪನ ಮಾಡಿದರೂ ಸಮಾನ ಸಂಭಾವನೆಯಿಂದ ವಂಚಿತರನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ಅದು ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಪನ್ಮೂಲವಾಗಿರಬಹುದು, ಭೌತಿಕ ಮಾನವ ಸಂಪನ್ಮೂಲ ವಿರಬಹುದು ಇವುಗಳಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ದೂರವಿರಿಸಿರುವುದರಿಂದ ಅವರು ಅಶಕ್ತ, ದುರ್ಬಲ, ಅಂಚಿಗೆ ತಳ್ಳಲ್ಪಟ್ಟ ಗುಂಪಿಗೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

ಕೋಷ್ಟಕ ೫. ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರ ದಿನದ ಅದಾಯ

ದಿನದ ಆದಾಯ	*೧೦೦-೨೦೦	೨೦೦-೪೦೦	೪೦೧-೫೦೦	ಒಟ್ಟು
ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿದಾರರು	೨೫	೧೫	೨೦	೬೦
ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾಹಿತಿದಾರರು	೨೫	೧೦	೨೫	೬೦
ಒಟ್ಟು	೫೦	೨೫	೪೫	೧೨೦
ಶೇಕಡಾವಾರು	೪೨%	೨೦%	೩೮%	೧೦೦%

*ಚಲಕಗಳು ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುತ್ತವೆ (ಕ್ಷೇತ್ರ ಕಾರ್ಯದ ಮಾಹಿತಿ)



ಈ ಮೇಲಿನ ಕೋಷ್ಟಕವು ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಸಮೀಕ್ಷೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸಿದಾಗ ಒಟ್ಟು ಕುಟುಂಬಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ ೧೨೦ ಅದರಲ್ಲಿ ಅವರ ದಿನದ ಆದಾಯವನ್ನು ತಿಳಿಸಲಾಗಿದೆ. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಶೇಕಡ ೪೨ ರಷ್ಟು ಮಹಿಳೆಯರು ೧೦೦ ರಿಂದ ೨೦೦ ರೂಪಾಯಿ ದಿನದ ಆದಾಯವನ್ನು ಪಡೆದರೆ, ೨೦೦ ರಿಂದ ೪೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಆದಾಯವನ್ನು ಶೇಕಡ ೨೦ ರಷ್ಟು ಪಡೆದರೆ ೪೦೧ ರಿಂದ ೫೦೦ ರೂಪಾಯಿಯನ್ನ ಶೇಕಡ ೩೮ ರಷ್ಟು ಪಡೆಯುವರು ಕಂಡುಬಂದಿದ್ದಾರೆ. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮತ್ತು ನಗರದ ಮಧ್ಯದಲ್ಲಿ ಇವರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ದಿನದ ಆದಾಯದ ಚಿತ್ರಣವನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

೨.೩. ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬರಲು ಕಾಣಗಳು:

ಅನೇಕ ಸಮುದಾಯಗಳಲ್ಲಿಯ ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಜೊತೆಗೆ ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ಮುನ್ನಡೆಸಲು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತ ಬದುಕನ್ನು ಸಾಗಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ಅಸಂಘಟಿತ ವಲಯದಲ್ಲಿನ ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ಮನೆಯಲ್ಲಿನ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ಅವರು ಯಾವ ವಲಯಕ್ಕೆ ಹೋದರು ಅವರು ಅನೇಕ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತ ನಿಷ್ಕ್ರಿಯೆಗೊಳ್ಳುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ.

ಮಹಿಳೆಯರು ಆಧುನಿಕ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸುತ್ತಿರುವ ಸವಾಲುಗಳು ಎಲ್ಲ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಗಳು ಅವಳನ್ನು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ, ಸಮಾಜಿಕವಾಗಿ, ಮುಂದುವರೆಯಲು ಅವಳಿಗೆ ಸಿಗಬೇಕಾದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಲು ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ದುಡಿಯುವ ವರ್ಗಗಳ ಮುಖಂತರ ಅವರು ಕಡಿಮೆ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರು. ಮನೆಯು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಮುನ್ನಡೆಸಿಕೊಂಡು ಹೊಗುವಂತ ಶಕ್ತಿಯು ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಇರುವುದನ್ನ ಕಾಣಬಹುದು.



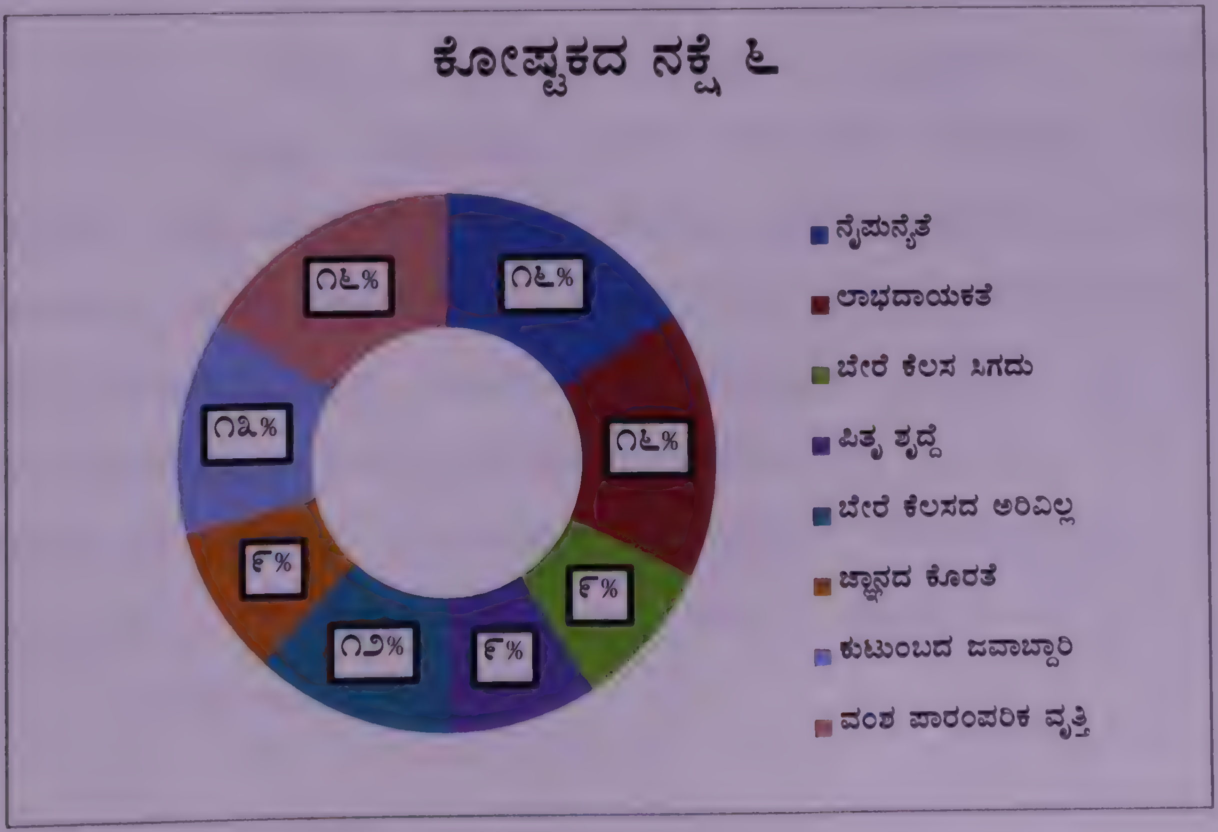


ಮನೆಯ ಮಕ್ಕಳ ಲಾಲನೆ ಪಾಲನೆ, ಸಂಸಾರದ ಎಲ್ಲಾ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನ ನಿರ್ವಹಿಸಿಕೊಂಡು ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿನ ಅನೇಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಎದುರಾದರು ಅವಳು ಹಿಂದೆ ಸರಿಯದೆ ಮುನ್ನುಗ್ಗಿ ಕೆಲಸವನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಳು.

೧. ನೈಪುಣ್ಯತೆ.
೨. ಲಾಭದಾಯಕತೆ
೩. ಬೇರೆ ಕೆಲಸ ಸಿಗದು
೪. ಪಿತೃಶ್ರದ್ಧೆ
೫. ವಂಶಪಾರಂಪರೆ
೬. ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆ
೭. ಕುಟುಂಬದ ಜವಾಬ್ದಾರಿ

ಕೋಷ್ಟಕ ೬. ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಬರಲು ಕಾರಣಗಳು

	ನೈಪುಣ್ಯತೆ	ಲಾಭದಾಯಕತೆ	ಬೇರೆ ಕೆಲಸ ಸಿಗದು	ಪಿತೃ ಶ್ರದ್ಧೆ	ಬೇರೆ ಕೆಲಸದ ಅರಿವಿಲ್ಲ	ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆ	ಕುಟುಂಬದ ಜವಾಬ್ದಾರಿ	ವಂಶ ಪಾರಂಪರಿಕ ವೃತ್ತಿ	ಒಟ್ಟು
ಮಾಹಿತಿದಾರರು	೨೦	೨೦	೧೦	೧೦	೧೫	೧೦	೧೫	೨೦	೧೨೦
ಶೇಕಡಾವಾರು	೧೬	೧೬	೯	೯	೧೨	೯	೧೩	೧೬	೧೦೦



ಈ ಮೇಲಿನ ಕೋಷ್ಟಕವನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಕೆಳವರ್ಗದ ಮಹಿಳೆಯರು ಯಾವ ಯಾವ ಕಾರಣಗಳಿಗಾಗಿ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ವೃತ್ತಿಗೆ ಇಳಿದಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದು ಸ್ಪಷ್ಟ ವಾಗುತ್ತದೆ. ನೈಪುಣ್ಯತೆಯ ಕೊರತೆ ಶೇಕಡ ೧೬ ಈ ತರಕಾರಿ ವೃತ್ತಿ ಲಾಭದಾಯಕವಾಗಿದೆ. ಎಂದು ಶೇಕಡ ೧೬ ರಷ್ಟು, ಮಹಿಳೆಯರು ಬೇರೆ ಕೆಲಸಗಳು ನಮಗೆ ದೊರೆಯುತ್ತಿಲ್ಲವೆಂದು ಶೇಕಡ ೧೨ ರಷ್ಟು, ಪಿತೃ ಶ್ರದ್ಧೆಯಿಂದ ಶೇಕಡ ೯ ರಷ್ಟು, ಇತರೆ ಕೆಲಸಗಳ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಇಲ್ಲವೆಂದು ಶೇಕಡ ೧೨ ರಷ್ಟು, ಜ್ಞಾನದ ಕೊರತೆ ಇದೆ. ಎಂದು ಶೇಕಡ ೯ ರಷ್ಟು, ಕುಟುಂಬದ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ನಮ್ಮ ಮೇಲಿದೆ ಎಂದು ಶೇಕಡ ೧೩ ರಷ್ಟು, ಈ ವೃತ್ತಿ ನಮಗೆ ವಂಶಪಾರಂಪರಿಕವಾಗಿ ಬಂದಿದೆ ಎಂದು ಶೇಕಡ ೧೬ ಜನರ ಅಭಿಪ್ರಾಯವಾಗಿದೆ.

೨.೪. ರೈತರಿಂದ ಖರೀದಿ:

ಒಂದು ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಪ್ರಕೃತಿಯಿಂದ ದೊರೆಯುತ್ತಿದ್ದ ಆಹಾರಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ತಮ್ಮ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಬಳಸಿಕೊಂಡು ಉಳಿದದ್ದನ್ನು ಅಲ್ಲಿಯೇ ಬೆಳೆಯಲು ಅದಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲಮಾಡಿ. ಬೇರೊಂದು ಪ್ರದೇಶಕ್ಕೆ ಹೋಗಿ ಜೀವನ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದರು ಇನ್ನೊಬ್ಬರ ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬನೆಯಾಗದೇ ತಮ್ಮ ಆಹಾರವನ್ನು ತಾವೇ ಹುಡುಕಿಕೊಂಡು ಹೋಗುತ್ತಿದ್ದರು ಒಂದು ಘಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಆದಿಮಾನವ ಆಹಾರಕ್ಕಾಗಿ ಅಲೆಮಾರಿಯಾಗಿದ್ದ ಎಂದು ತಿಳಿದು ಬರುತ್ತದೆ. ಕಾಲ ನಂತರದಲ್ಲಿ ಆದಿಮಾನವ ಒಂದುಕಡೆ ನೆಲೆನಿಂತು ಗುಂಪು ಜೀವನಕ್ಕೆ ಕಾಲಿಟ್ಟಾಗ ಅಲ್ಲಿಂದ ಅವನ ಆಹಾರ ಕ್ರಮ ಜೀವನ ಶೈಲಿಗಳು ಬದಲಾವಣೆಗೊಳ್ಳ ತೊಡಗಿದವು.

ಹಿಂದಿನ ಮತ್ತು ಇಂದಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಅನೇಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳಾಗಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೆ ಕೊಳ್ಳುವವರು ಮತ್ತು ಮಾರುವವರ ನಡುವಿನ ಸಂಧಿಸುವ ಸ್ಥಳವೆಂದು ಕರೆಯುತ್ತೇವೆ. ಆದರೆ ಹೊಸಪೇಟೆಯ ನಗರದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ ಈ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಸಂಖ್ಯೆ ಅಧಿಕವಾಗಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದಾಗಿದೆ. ಹೊಸಪೇಟೆ ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮರಿಯಮ್ಮನಹಳ್ಳಿ, ಹಗರಿಬೊಮ್ಮನಹಳ್ಳಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಂತೆ ಮೂರು ಪ್ರಮುಖ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿವೆ ಅದರಲ್ಲಿ ಹೊಸಪೇಟೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಅತಿಮುಖ್ಯವಾದದ್ದು ಈ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ನಮಗೆ ಇಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಅನೇಕ ನೀತಿ ನಿಯಮಗಳಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

ಈ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ೨ ರೀತಿಯ ವ್ಯಾಪಾರಗಳು ನಡೆಯುತ್ತವೆ. ೧.ಹೋಲ್‌ಸೆಲ್ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ೨.ರಿಟೇಲ್ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಇರುತ್ತಾರೆ ಹಾಗೂ ಅದರಂತೆ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಇರುವುದನ್ನ ನೋಡಬಹುದು. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ದೂರದ ಊರುಗಳಿಂದ ಬಂದು ಇಲ್ಲಿ ಸೇರುತ್ತಾರೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ಪ್ರತಿದಿನ ಬೆಳಗಿನ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಬಂದು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಹೋಲ್‌ಸೆಲ್ ದರದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಿ ರಿಟೇಲ್ ದರದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರು. ಹೋಲ್‌ಸೆಲ್ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಯಲ್ಲಿ ಕೆಲ ಮಹಿಳೆಯರು ನಡೆದು ಕೊಂಡುಬಂದು ಖರೀದಿಸುವರು. ಮತ್ತೆ ಕೆಲವರು ದಲ್ಲಾಳಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಖರೀದಿಸಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವುದನ್ನ ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಕುಳಿತು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಅನೇಕ ಮಹಿಳೆಯರು ಇಲ್ಲಿದ್ದಾರೆ. ಕೆಲ ಮಹಿಳೆಯರು ಹೋಲ್‌ಸೆಲ್ ದರದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ದಲ್ಲಾಳಿಗಳಿಂದ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಿ ಅದನ್ನು ತಳ್ಳುವ ಬಂಡಿಯಲ್ಲಿಟ್ಟು ಕೊಂಡು ಓಣಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೂಗುತ್ತಾ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದನ್ನ ಕಾಣುತ್ತೇವೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರಲ್ಲಿ ಕೆಲವರು ಕೃಷಿ ಕುಟುಂಬದಿಂದ ಬಂದ ಮಹಿಳೆಯರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇವರು ಚಳಿ, ಮಳೆ, ಗಾಳಿ ಎನ್ನದೆ ಕಷ್ಟ ಪಟ್ಟು ದುಡಿದು ಬೆಳೆಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಯುತ್ತಾರೆ. ಅದನ್ನು ಬೀದಿಗಳಲ್ಲಿ ಬೆಳಗಿನಿಂದ ರಾತ್ರಿಯ ವರೆಗೆ ನಿಂತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಮನೆಗಳಿಗೆ ಹಿಂತಿರುಗುವರು. ಶ್ರಮವಹಿಸಿ ಬೆಳೆದ ಬೆಳೆಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಅವುಗಳಿಗೆ ಸೂಕ್ತ ಬೆಲೆ ಪಡೆದಾಗ ಮಾತ್ರ ಅವರ ಶ್ರಮಕ್ಕೆ ತಕ್ಕ ಪ್ರತಿಫಲ ದೊರೆತಂತಾಗುತ್ತದೆ. ರೈತರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹಾಗೂ ದಕ್ಷ ಮಾರಟ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇದ್ದರೆ ರೈತರು ನಿಟ್ಟುಸಿರು ಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ಹೊಸಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸ್ಥಾಪನೆಯ ಪೂರ್ವದಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರಾಟ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯು ಅನೇಕ ದೋಷಗಳಿಂದ ಕೂಡಿತ್ತು. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾದವುಗಳು ತೂಕದಲ್ಲಿ ಮೋಸ, ಕದ್ದು ಮುಚ್ಚಿನ, ವ್ಯಾಪಾರ, ಅನಧೀಕೃತ ರಿವಾಜುಗಳನ್ನು ವಸೂಲಿ ಮಾಡುವುದು. ವ್ಯಾಪಾರಿ ಕೊಟ್ಟಿದ್ದೇ ಬೆಲೆ ಮುಂತಾದವುಗಳು. ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದ್ದವು. ಇಂದು ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಅಲ್ಪ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸುಧಾರಣೆಯಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ನಡೆಯುವ ಅಕ್ರಮಗಳನ್ನು ತಡೆದು ವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾದ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಟ ಸೌಲಭ್ಯ ಕಲ್ಪಿಸಿ, ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಸೌಕರ್ಯ ಹಾಗೂ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿನ ರಿವಾಜುಗಳನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿ, ಅನಾವಶ್ಯಕ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ನಿರ್ಬಂಧಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ರೈತರ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕವಾದ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು

ಅನುಕೂಲತೆಯನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸುವುದುಕ್ಕಾಗಿ ಕರ್ನಾಟಕ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರಾಟ (ನಿಯಂತ್ರಣ)ಶಾಸನ ೧೯೬೬ ರಲ್ಲಿ ಜಾರಿಯಲ್ಲಿ ತರಲಾಗಿದೆ. ಈ ಕಾಯ್ದೆ ಅನ್ವಯ ರಾಜ್ಯದ್ಯಂತ ಸ್ಥಾಪಿಸಿರುವ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೆ ಈಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿವೆ. ಸೊಪ್ಪು, ಕೊತ್ತಂಬರಿ, ನಿಂಬೆಹಣ್ಣು, ಚಳೆಕಾಯಿ, ಮೆಣಸಿನಕಾಯಿ, ಕ್ಯಾರೆಟ್, ಆಲುಗಡ್ಡೆ ಮುಂತಾದ ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ಮಹಿಳೆಯರು ಖರೀದಿಸಿ ಅದನ್ನು ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಚಿತ್ರಣ ಕಂಡು ಬರುತ್ತದೆ.

ದಿನಕ್ಕೆ ಒಂದು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಂದ ಎರಡು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳ ವರೆಗೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ ಮಹಿಳಾ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರರು ಬಂಡಿ ಎತ್ತಿನಗಾಡಿ, ತಳ್ಳುವಗಾಡಿ, ಅಥವಾ ತಲೆಯ ಮೇಲೆ ಹೊತ್ತು ಕೊಂಡು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದ. ಇವರ ಆದಾಯ ನಿರ್ಧಾರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಇವರ ಜೊತೆಯಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳು ಸಹ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಹೋಗುವುದುಂಟು. ಮನೆಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ವ್ಯಾಪಾರದ ಜೊತೆಗೆ ಅಡುಗೆ ಮಾಡುವುದು, ಮನೆ ಸ್ವಚ್ಛ ಮಾಡುವುದು, ಪಾತ್ರೆ ತೊಳೆಯುವುದು, ಬಟ್ಟೆ ಒಗೆಯುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಮಿತವಾದ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಮನೆ ಖರ್ಚನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು, ಅತಿಥಿಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಹಬ್ಬಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಸಮಾನುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಹುದುಗಿದ್ದ ಉದ್ಯಮ ಶೀಲತೆಯು ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಲ್ಲಿ ಬೆಳಕಿಗೆ ಬರುತ್ತಿದ್ದು. ಕೌಶಲ್ಯಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡು ಪ್ರತಿಭೆಯನ್ನು ಮೈಗುಡಿಸಿಕೊಂಡು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲೂ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಸಿಕೊಂಡು ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಏನನ್ನಾದರೂ ಹೊಸದನ್ನು ವಿಶೇಷವಾದುದನ್ನು ಸಾಧಿಸಬೇಕೆಂಬ ಒತ್ತಾಸೆಯಿಂದ ಉದ್ಯಮಿಗಳಾಗಿ ಹೊರಬರುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿರುವ ಸುಪ್ತ ಪ್ರತಿಭೆಯನ್ನು ಕಂಡು ಅಮೇರಿಕಾದ ಮಾಜಿ ಅಧ್ಯಕ್ಷರ ಪತ್ನಿನ್ಯಾನ್ಸಿರೇಗನ್ ಅವರು ಈ ರೀತಿ ಹೇಳತ್ತಾರೆ. "ಒಬ್ಬ ಸ್ತ್ರೀಯು ಟೀಬ್ಯಾಗ್ ಇದ್ದಂತೆ ಅವಳನ್ನು ಬಿಸಿನೀರಿನೊಳಗೆ ಹಾಕುವ ತನಕ ಅವಳು ಎಷ್ಟು ಬಲಾಢ್ಯಳು ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ."[೧] ಅದೇ ರೀತಿ ಉದ್ಯಮ ಲೋಕದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನಾಗಿ ಮಾಡದ ಹೊರತು ಅವರ ಅರ್ಹತೆ ಮತ್ತು ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಸರಕಾರಿ ವಲಯದಲ್ಲಿ, ಹಣಕಾಸಿನ ಸಂಸ್ಥೆಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವಾಗ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯೆಂಬ ಕಾರಣದಿಂದ ತಾರತಮ್ಯ ನಿರ್ಲಕ್ಷ್ಯೆ, ಅತಿಯಾದ ಔದಾರ್ಯ ಮತ್ತು ಜಂಡರ್ ಲಿಂಗಾದರಿತ ಆರೋಪ ನಿಷೇಧಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸ ಬೇಕಾಗಬಹುದು.

ಅವುಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸಿಕೊಂಡು ಯಶಸ್ವಿ ಮಾರಾಟಗಾರಳಾಗುವ ಛಲ ಹೊತ್ತು ಮುನ್ನಡೆಯಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರು ಮನೆ ಕುಟುಂಬ, ಸಮಾಜ, ಮತ್ತು ತನ್ನ ಸಮುದಾಯದವರನ್ನು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಬೆರೆಸಲು ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಇಂದು ಸರಕಾರ ಅನೇಕ ಸಂಘ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಕೊಡುವುದರಿಂದ ಅಂತಹ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಹಕ್ಕಗಳು ಭಾದ್ಯಾತೆಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು ಅಂತಹ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಗುರುತಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಶಿಕ್ಷಣದ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿವು ಮೂಡುವಂತೆ ಮಾಡಲು ಅನುಕೂಲ ಮಾಡಿ ಕೊಡುತ್ತಿವೆ.

೨.೫. ಸಾಗಣಿಕೆ ವೆಚ್ಚ

ಹಿಂದಿನ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಜನಸಾಮಾನ್ಯರು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ ನಂತರ ಅದನ್ನು ಸಾಗಿಸಲು ತುಂಬಾ ಶ್ರಮ ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಹಸು, ಕುರಿ, ಮೇಕೆ ದವಸ ಧಾನ್ಯಗಳನ್ನು ಸಾಗಿಸಲು ಎತ್ತಿನ ಬಂಡಿಗಳನ್ನು ಉಪಯೋಗಿಸುತ್ತಿದ್ದರು. ಕಾಲ ಕಳೆದಂತೆ, ವಿವಿಧ ವಾಹನಗಳ ಸೌಲಭ್ಯದಿಂದಾಗಿ ಜನರು ಖರೀದಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನ ಸಾಗಿಸಲು ಅನೇಕ ಮಾರ್ಗಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತ್ತ ಬಂದಿರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು. ದೇಶದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪಾದನೆಯಾದ ಸರಕುಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ರಾಜ್ಯಗಳಿಗೆ ಸಾಗಿಸಲು ಸಾಗಣಿಕೆವೆಚ್ಚ ಅಧಿಕವಾಗುತ್ತದೆ.

ರೈತರು ಬೆಳೆದ ಧಾನ್ಯಗಳನ್ನು ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ವಾಯುಗುಣ ಋತು ಮಾನಕ್ಕನುಗುಣವಾಗಿ ಬೆಳೆದು. ಅದನ್ನ ಸಂಸ್ಕರಿಸಿ ಅವುಗಳನ್ನ ರೈತರು ಜೋಪನವಾಗಿ ಸಂರಕ್ಷಿಸುವ ಜ್ಞಾನ ಪರಂಪರಾನುವಾಗಿ ಬಂದಿರುತ್ತದೆ. ವಿವಿಧ ತರಕಾರಿಗಳನ್ನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಿದ್ದತೆಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಬೇಗನೆ ಕೆಡಬಹುದು ಕೊಳೆಯಲುಬಹುದು ಅಥವಾ ಒಣಗಿ ತೂಕ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಎಂಬ ಕಾರಣದಿಂದ ರೈತರು ನೇರವಾಗಿ ತಾವು ಬೆಳೆದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ತರುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಸರಿಯಾದ ಬೆಲೆಗೆ ಅದನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವುದಿಲ್ಲ. ಅನೇಕ ದಲ್ಲಾಳಿಗಳು ರೈತರಿಗೆ ಮೋಸ ಮಾಡಿ ಕಡಿಮೆ ದರದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ತೂಕದಲ್ಲಿ ರೈತರಿಗೆ ಮೋಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ವಿವಿಧ ಹಳ್ಳಿ, ತಾಲ್ಲೂಕು, ಜಿಲ್ಲೆಗಳಿಂದ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಸೋಪ್ಪು ತರಕಾರಿ ಹಣ್ಣುಗಳು ಲಾರಿ, ಬಸ್ಸ್, ರೈಲು, ಆಟೋಗಳ ಮೂಲಕ ತರಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಕೆಲ ರಾಜ್ಯಗಳು ಒಂದೊಂದು ಬೆಳೆಯಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷ ಹೆಸರು ಪಡೆದಿವೆ. ಆಂಧ್ರ ಪ್ರದೇಶ ಗುಂಟುರು ಮೆಣಸಿನಕಾಯಿ, ಬ್ಯಾಡಗಿ ಮೆಣಸಿನಕಾಯಿ, ಇತ್ಯಾದಿ ಆಲುಗಡ್ಡೆ, ಟಮಾಟೂ, ಕ್ಯಾರೆಟ್, ಬೀನ್ಸ್, ಹೂಕೋಸ್, ಮೂಲಂಗಿ, ನಿಂಬೆ, ಚವಳೆಕಾಯಿ, ಬೆಂಡೆಕಾಯಿ, ಬದಾನೆಕಾಯಿ, ಮುಂತಾದ ಆಹಾರದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನ

ಸಾಗಿಸಲು ಅಧಿಕ ವೆಚ್ಚ ತಗಲುತ್ತದೆ. ಹೊಸಪೇಟೆಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ವಿವಿಧ ತರಕಾರಿಗಳು ನಗರದ ಮತ್ತು ಸುತ್ತಮುತ್ತಲಿನ ಜನರಿಗೆ ದೊರೆಯುತ್ತಿದೆ. ಬೇರೆ ರಾಜ್ಯಗಳಿಂದಲೂ ಹೊಸಪೇಟೆಯ ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಸರಬರಾಜು ಆಗುತ್ತಿದೆ. ಇದು ಅನೇಕ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ವರವಾಗಿದೆ. ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯಾಗಲು, ಕುಟುಂಬಗಳ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಗಳು ಸುಧಾರಣೆಯಾಗಲು ಸಹಾಯಕವಾಗಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಬಳ್ಳಾರಿ ಜಿಲ್ಲೆಯ ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಎ.ಪಿ.ಎಂ.ಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ವಿವಿಧ ಜಿಲ್ಲೆ ತಾಲೂಕುಗಳಿಂದ ತರಕಾರಿಯು ಸಾರಬರಾಜು ಆಗುತ್ತದೆ. ನೆರೆಯ ರಾಜ್ಯಗಳಾದ ಆಂದ್ರಪ್ರದೇಶ ತಮಿಳುನಾಡು, ಮಹಾರಾಷ್ಟ್ರ, ಸೊಲ್ಲಪುರಗಳಿಂದ ತರಕಾರಿಯು ದಿನನಿತ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಸಾರಬರಾಜು ಆಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಎ.ಪಿ.ಎಂ.ಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ದಲ್ಲಾಳಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುತ್ತಾರೆ. ಹೊಸಪೇಟೆಯ ಸುತ್ತ ಮುತಲಿನ ಹಳ್ಳಿಗಳಿಂದ ರೈತರು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಸಾಗಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದು ಅವರಿಗೆ ತುಂಬಾ ವೆಚ್ಚದಾಯಕ ಎನಿಸುತ್ತಿದೆ. ದಲ್ಲಾಳಿಗಳು ಸಾಕಾಣಿಕೆಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನ ರೈತರಮೇಲೆ ಹಾಕುತ್ತಾರೆ. ಎಂಬ ವಿಷಯ ರೈತರನ್ನು ಸಂದರ್ಶಿಸಿದಾಗ ಅವರಿಂದ ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ.

ರೈತ ಮಹಿಳೆಯರು ದಿನನಿತ್ಯ ಬೆಳ್ಳಿಗ್ಗೆ ಸೊಪ್ಪನ್ನು ಕಿತ್ತು ಅದನ್ನು ಹೊತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ತರುವುದು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹರಾಜು ಪ್ರಕ್ರಿಯ ಮೂಲಕ ದಲ್ಲಾಳಿಗಳು ರೈತರಿಂದ ಖರೀದಿಸಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಮಾರುತ್ತಾರೆ. ಅದನ್ನು ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಕೆಜಿ ಲೆಕ್ಕದಲ್ಲಿ ಕೊಂಡು ಕೊಂಡು ಅಲ್ಲಿಯೇ ಕುಳಿತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ದಲ್ಲಾಳಿಗಳಿಗೆ ಸಾವಿರಕ್ಕೆ ಮೂರು ರೂಪಾಯಿ ಶೇಕಡ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಪ್ರತಿ ತರಕಾರಿಗಳ ಮೇಲೆ ಇದೇ ರೀತಿ ಅವರು ಕಮಿಷನ್ ವಸೂಲಿ ಮಾಡುವರು ರೈತಾಪಿವರ್ಗದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಇದನ್ನು ಕಟ್ಟಲಾಗದೆ ಬಿಡಲಾಗದೆ ಹಣದ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ದಿನ ನಿತ್ಯ ಅನುಭವಿಸುವಂತಾಗಿದೆ. ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ದುರ್ಬಲರನ್ನಾಗಿಸಿದೆ.

ಅನೇಕ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಹಣಕಟ್ಟಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದಿದ್ದಾಗ ಅನಿರ್ವಾವಾಗಿ ಕೆಲ ಮಹಿಳೆಯರು ಪುರುಷರು ಊರು ಬಿಟ್ಟು ಹೊಗಿರುವ ಸಂಗತಿ ತಿಳಿದು ಬಂದಿವೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟೆಯಲ್ಲಿಯ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಪ್ರತಿ ದಿನ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಿಕೊಂಡೇ

ಮಾರುವುದರಿಂದ ಅವರ ದುಡಿಮೆಯನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸದೆ ಇರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ. ಇಲ್ಲಿಯ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತ ಮಹಿಳೆಯರ ದಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ಮೂಲಭೂತವಾದ ಸೌಕಾರ್ಯಗಳನ್ನು ಸಂಘ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಒದಗಿಸುವುದರಿಂದ ಅವರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಪ್ರಗತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಲು ಸಾದ್ಯವಾಗಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿಯ ದಿನ ನಿತ್ಯದ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಅವರ ಗಳಿಕೆಯು ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

೨.೬. ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚು

ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ಅವನತಿಯ ಹಂತಕ್ಕೆ ತಳ್ಳಲ್ಪಟ್ಟಿವೆ ಕಾರಣವೇನೆಂದರೆ ಅವರ ಶ್ರಮ ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆಯಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ದಿನದ ಆದಾಯ ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನೇಕ ವಿವಿಧ ಉಳಿತಾಯ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಮನೆಗೆ ಹೋಗಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವವರ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ ಅವರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದವರು ಎಂಬುದು ಮೇಲ್ನೋಟಕ್ಕೆ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ದಿನವಿಡಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಿದರೆ ಉಳಿಯುವುದು ಅತೀ ಕಡಿಮೆ ಆದಾಯ ಅದರಲ್ಲಿಯೇ ಕುಟುಂಬ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡಬೇಕು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ದಲ್ಲಾಳಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಖರೀದಿಸಿ ಮನೆಮನೆ ಬೀದಿ. ಬೀದಿ ಸುತ್ತಿ ವ್ಯಾಪಾರಮಾಡಿ ಹಣ ಉಳಿಸಬೇಕು.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದರೆ ಮಾರುವವರು ಕೊಳ್ಳುವವರ ನಡುವಿನ ಒಂದು ಸಂಘರ್ಷದ ಸ್ಥಳ. ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಖರೀದಿಸಿದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಅನೇಕರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪೈಪೋಟಿಗೆ ಬೀಳುತ್ತಾರೆ. ಕೊಳ್ಳುವವರು ಮಾರಾಟಗಾರರು ಅಧಿಕಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಇರುವುದರಿಂದ ಎಲ್ಲಾ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೂ ಲಾಭ/ನಷ್ಟ ಒಂದೇ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಒಬ್ಬ ವ್ಯಕ್ತಿ ಆತನಿಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಬಹುದು. ಇಲ್ಲದೆ ಇರಬಹುದು. ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯ ಪಾತ್ರ ಪ್ರಮುಖವಾದುದು ಬಿರುಬಿಸಿಲಿಗೆ ಮೈವೊಡ್ಡಿ ಭಾರದ ಬುಟ್ಟಿಯನ್ನು ತಲೆಯ ಮೇಲೆ ಹೊತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಸಂಚರಿಸುತ್ತ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಪಾಡು ತುಂಬಾ ಕಷ್ಟಕರ ವಾದದ್ದು. ಹಗಲು ರಾತ್ರಿಯನ್ನದೆ ಮಳೆ ಗಾಳಿ ಚಳಿಗೆ ಎದೆಗುಂದದೆ ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ನಿರ್ವಾಹಣೆಗಾಗಿ ಪ್ರತಿ ದಿನ ದುಡಿಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

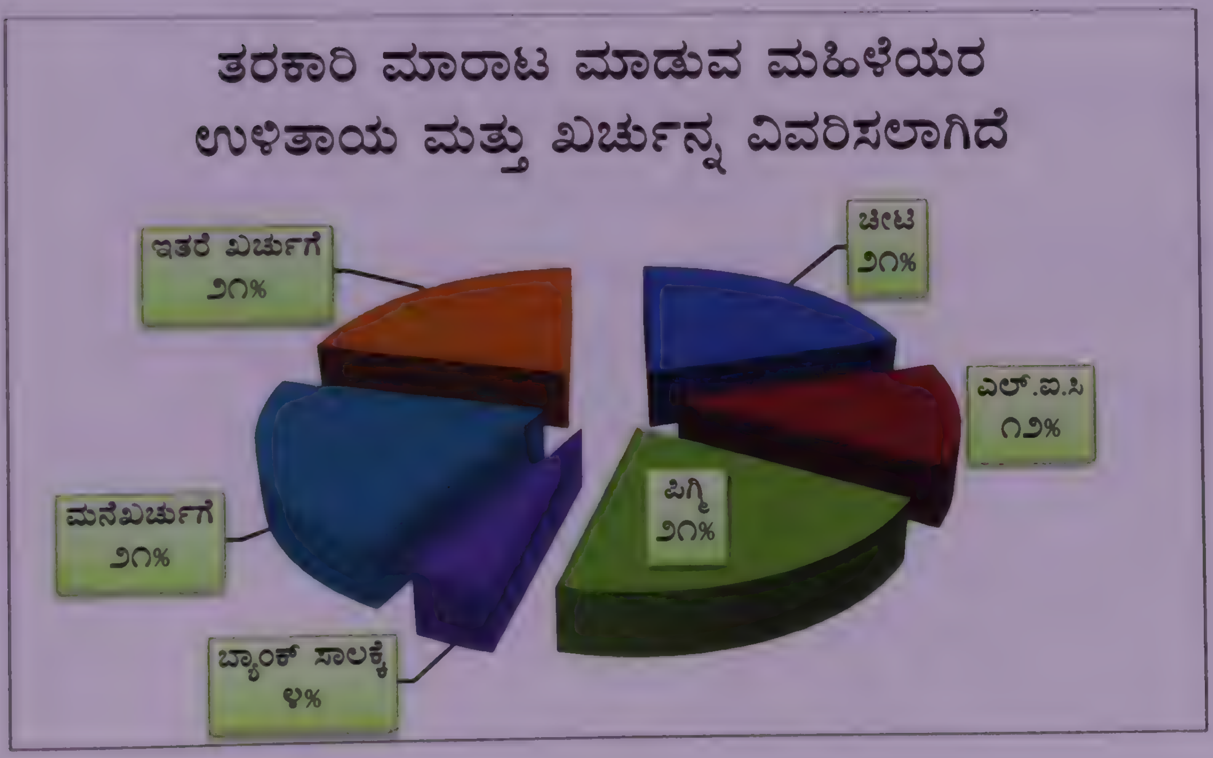
ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಉತ್ತಮವಾದ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಕೊಡಿಸಬೇಕು ಎಂಬ ಆಶಯ ಹೊಂದಿರುವರು ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ದಲ್ಲಾಳಿ ಅಂಗಡಿಯ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಒತ್ತಾಯದ ಮೇಲೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಅವರಿಂದ ಕಮೀಶನ್‌ನ್ನ ಪ್ರತಿ ತರಕಾರಿಯ ಮೇಲೆ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಿ ಅದನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿಸಿ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಬುಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ತಲೆಯ ಮೇಲೆ ಹೊತ್ತು ಸಂಚರಿಸುತ್ತ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಹೋದರೆ ಎತ್ತಿನಬಂಡಿ, ಆಟೋರಿಕ್ಷ, ಸೈಕಲ್‌ರೀಕ್ಷಾಗಳನ್ನು ಬಾಡಿಗೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡು. ಎ.ಪಿ.ಎಂ.ಸಿ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ನಗರದ ಮಧ್ಯದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ತರುವುದು ದಿನ ನಿತ್ಯದ ಕೆಲಸವಾಗಿದೆ.

ಸೊಪ್ಪು ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ದಿನಕ್ಕೆ ೫೦೦ ರಿಂದ ೧೦೦೦, ೨೦೦೦ ಸಾವಿರ ರೂಪಾಗಳವರೆಗೆ ಸೊಪ್ಪು ಖರೀದಿಯನ್ನು ಮಾಡುವವರು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಸಣ್ಣ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ದಲ್ಲಾಳಿಗಳ ಹತ್ತಿರ ಉದ್ರಿ ಮಾಡುವರು ದಿನಕ್ಕೆ ೧೦೦ ರಿಂದ ೧೫೦ ರೂಪಾಯಿಗಳ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಿದರೆ. ಮತ್ತೆ ಕೇಲವರು ೨೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರು. ಮಳೆಗಾಲದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ತುಂಬಾ ಕಷ್ಟದಾಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಮಳೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಬರುವುದನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಮನೆಯ ಹತ್ತಿರ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರ ಹತ್ತಿರ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹೆಚ್ಚು ಮಳೆ ಬಂದರೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಯಾವುದೇ ಸ್ವಂತ ಮಾರಾಟದ ಮಾಳಿಗೆಗಳು ಇಲ್ಲದಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಮಳೆಯಿಂದ ಯಾವುದೇ ತರಹದ ರಕ್ಷಣೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸೌಲಭ್ಯಗಳ ಕೊರತೆ ಇದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಪ್ರಾಂಗಣದಲ್ಲಿ ಸ್ವಚ್ಚತೆ ಇಲ್ಲದೆ ಇರುವುದು ಮಳೆ ಬಂದಾಗ ನೀರು ತುಂಬಿಕೊಂಡು ಕೆಸರು ಗದ್ದೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವಂತವರಿಗೆ ಸೊಳ್ಳೆಗಳ ಮತ್ತು ದುರ್ವಸನೆಯಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇಲ್ಲಿಯ ತರಕಾರಿ ಮಾರ್ಕೇಟು ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಯೋಗ್ಯವಾದ ಸ್ಥಳವಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ನಿಸ್ಸಂದೇಹವಾಗಿ ಹೇಳಬಹುದು.

ಕೋಷ್ಟಕ ೭. ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚನ್ನ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ

ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚು	ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿದಾರರು	ಶೇಕಡವಾರು
ಚೀಟಿ	೨೫	೨೧
ಎಲ್.ಐ.ಸಿ	೧೫	೧೨
ಪಿಗ್ಮಿ	೨೫	೨೧
ಬ್ಯಾಂಕ್ ಸಾಲಕ್ಕೆ	೫	೪
ಮನೆಖರ್ಚುಗೆ	೨೫	೨೧
ಇತರೆ ಖರ್ಚುಗೆ	೨೫	೨೧
ಒಟ್ಟು	೧೨೦	೧೦೦



ಈ ಮೇಲಿನ ಕೋಷ್ಟಕವು ಮಹಿಳಾ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರ ಉಳಿತಾಯ ಮತ್ತು ಖರ್ಚುಗಳನ್ನು ತೋರಿಸುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಯಾವ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಹೇಗೆ ಹಣವನ್ನು ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಅವರ ದಿನದ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದರ ಮಾಹಿತಿ ದೊರೆಯುತ್ತದೆ. ಶೇಕಡ ೨೧ ರಷ್ಟು ಚೀಟಿ ಕಟ್ಟುವುದಕ್ಕೆ ಹಣ ಉಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಶೇಕಡ



೧೨ ರಷ್ಟು ಜನರು ಎಲ್.ಐ.ಸಿ ಕಟ್ಟಲು ಶೇಕಡ ೨೧ ರಷ್ಟು ಪಿಗ್ಮಿ ಕಟ್ಟುವುದಕ್ಕೆ, ಶೇಕಡ ೪ ರಷ್ಟು ಬ್ಯಾಂಕಿನ ಸಾಲಕ್ಕೆ, ಶೇಕಡ ೨೧ ರಷ್ಟು ಮನೆಯ ದಿನದ ಖರ್ಚುಗೆ, ಶೇಕಡ ೨೧ ರಷ್ಟು ಇತರೆ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಒಟ್ಟಾರೆ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ಬಂದ ಹಣವನ್ನು ಈ ಮೂಲಗಳಿಗೆ ಹಣವನ್ನು ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಎಂಬುದು ಕ್ಷೇತ್ರ ಕಾರ್ಯದ ಮೂಲಕ ತಿಳಿದು ಬರುತ್ತದೆ.

ಅಡಿಟಿಪ್ಪಣಿ

1. ಹೇಮಲತ.ಎಚ್.ಎಂ. "ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ದುಡಿಮೆ ಮಹಿಳಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯನೀತಿ ಯೋಜನೆಗಳು" ಪ್ರಕಾಶನ ಡಿ.ವಿ.ಕೆ.ಮೂರ್ತಿ ಮೈಸೂರು,೨೦೦೬,ಪುಟ.ಸಂ.೬೪
2. ಮಂಗಳಾ ಪ್ರಿಯದರ್ಶಿನಿ.ಡಿ. "ಸ್ತ್ರೀವಾದ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಒಂದು ಪ್ರವೇಶಿಕೆ" ಪ್ರಕಾಶನ ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಕೇಂದ್ರ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ,೨೦೦೭, ಪುಟ.ಸಂ.೬೯
3. ಮಂಜುನಾಥ ಬೇವಿನಕಟ್ಟಿ, "ವಾಲ್ಮೀಕಿ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ,೨೦೦೯,ಪುಟ.ಸಂ.೨೨೩
4. ಆಂಜನಪ್ಪ.ಬಿ.ಹೆಚ್. "ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ದುಡಿಮೆ" ಪ್ರಕಾಶನ ಸೃಷ್ಟಿ ಪಬ್ಲಿಕೇಷನ, ಬೆಂಗಳೂರು, ೨೦೦೬, ಪುಟ.ಸಂ.೭೯-೮೦
5. ಚಂದ್ರಪೂಜಾರಿ ಎಂ. "ಅಭಿವೃದ್ಧಿ" ಪ್ರಕಾಶಕನ ಕುವೆಂಪು ಭಾಷಾ ಭಾರತಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಬೆಂಗಳೂರು,೨೦೧೬,ಪುಟ.ಸಂ.೭೯-೮೦

ಅಧ್ಯಾಯ–೩. ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಬಂಡವಾಳದ ಮೂಲ

೧. ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ಬಂಡವಾಳದ ಮೂಲ

೨. ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಲಾಭ

೩. ಸಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ

೪. ಮಾರಾಟಗಾರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಂಧ

೫. ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ವಿಧಾನಗಳು

ಅ) ಬುಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ತಲೆ ಮೇಲೆ ಹೊತ್ತು ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು

ಬ) ಖರೀದಿಮಾಡಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು

ಕ) ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು

ಅಧ್ಯಯ:-೩.

ಮಹಿಳಾ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಬಂಡವಾಳದ ಮೂಲ

೩.೧. ಕ್ರಿಯಾತ್ಮಕ ಬಂಡವಾಳದ ಮೂಲ:

ಮಹಿಳಾ ಮಹಿತಿದಾರರು ತರಕಾರಿ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಅನೇಕ ಕಾರಣಗಳಿವೆ. ಅದೇನೇ ಇದ್ದರೂ ಅವರು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳದೆ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಅನೇಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ತಂದು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಕೊಂಡು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವರು. 'ಈ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಬಡ್ಡಿಯ ಸಾಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ತಂದು, ಒಂದು ಹೊತ್ತಿನ ಊಟವಿರದಿದ್ದರು ಪರವಾಗಿಲ್ಲ, ತರಕಾರಿಯನ್ನು ದಲ್ಲಾಳಿಗಳಿಂದ ಸಾಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸುವರು. ದಲ್ಲಾಳಿಗಳು ಇವರಿಗೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಉದ್ರಿ ಕೊಡಲು ಹಿಂಜರಿಯುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಸಾಲ ತೆಗೆದುಕೊಂಡವರು ಕಟ್ಟದೆ ಊರು ಬಿಟ್ಟು ಹೋಗಿರುವುದಾಗಿ ಮಾಹಿತಿದಾರರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಈ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳು ತಮ್ಮ ಬಂಗಾರದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕಿನಲ್ಲಿ ಅಡವಿಟ್ಟು ಸಾಲ ತಂದಿರುವುದಾಗಿ ತಿಳಿಸುವರು ಇನ್ನು ಕೆಲವರು ಚೀಟಿ ಹಣದಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದಾಗಿ, ಮತ್ತೆ ಕೆಲವರು ತಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳು ಕೆಲಸ ಮಾಡುವವರ ಮನೆಯ ಮಾಲೀಕರಿಂದ ಸಾಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಹಣ ತಂದು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದಾಗಿ ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ., ಪ್ರತಿದಿನ ಬೆಳಿಗ್ಗೆ ಕೆಲವು ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಕಸಗೂಡಿಸಿ ಮನೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡಿ ಅಂಗಡಿಯ ಮಾಲೀಕರಿಂದ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಸಾಲ ಪಡೆದಿಯುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಮಕ್ಕಳ ಉಳಿತಾಯದ ಹಣ ಸ್ವ ಸಹಾಯ ಬ್ಯಾಂಕ್, ಫೈನಾನ್ಸ್ ತಮ್ಮ ಜಮೀನುಗಳನ್ನು ಒತ್ತೆಇಟ್ಟು ಮನೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಾಕಿರುವ ಕುರಿ ಹಸುಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ, ಸಂಬಂಧಿಕರಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆದು ಪರಂಪಾರಿಕವಾಗಿ ಬಂದಿರುವ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು ಈ ಕೆಲಸ ಬಿಟ್ಟರೆ ನಮಗೆ ಬೇರೆ ಕೆಲಸ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲ. ಎಂದು ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ಮಹಿಳಾ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವವರ ಅಭಿಪ್ರಾಯವಾಗಿದೆ.

ವ್ಯಾಪಾರವು ಎಲ್ಲ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಒಂದೇರೀತಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಸಾಲಪಡೆದವರಿಗೆ ವಾರಕ್ಕೆ ಹಣವನ್ನು ಕಟ್ಟಬೇಕು. ಇಲ್ಲಿ ಸಣ್ಣ ಹಾಗೂ ದೊಡ್ಡ ಮಟ್ಟದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಿದೆ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಣದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೂ ಹಚ್ಚಿ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಿ ಮಾರಾಟ ಮಾರುವರಿಗೂ ಬಹಳಷ್ಟು ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿವೆ. ಈ

ಕಾರಣದಿಂದ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರ ಪ್ರಾರಂಭಿಕ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ವಿವಿಧ ಮೂಲಗಳಿಂದದಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ನಮ್ಮ ತಂದೆ ತಾಯಿಗಳು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿಯೇ ನಾವು ವ್ಯಾಪಾರ ಮುಂದುವರೆಸಿದ್ದೇವೆ. ಎಪಿಎಂಸಿ ಯಿಂದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಸಾಲವಾಗಿ ತಂದು ಇಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತೇವೆ ಎಂದು ಮಹಿಳಾ ಮಾಹಿತಿದಾರರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಮಹಿಳೆಯರು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಅವರಿಗೆ ಹಣದ ಕೊರತೆಯಾದರೆ ಸ್ನೇಹಿತರಿಂದ, ಉಳಿತಾಯದಿಂದ ಹಣ ಪಡೆದವರು ಯಾರೂ ಇಲ್ಲಿ. ಸಣ್ಣ ಬಂಡವಾಳದ ಅವಶ್ಯಕತೆಯಿರುವ ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯದಿಂದ, ಸಾಲಗಾರರಿಂದ, ಸ್ನೇಹಿತರಿಂದ ಹಣ ಪಡೆದು ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಈ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಸರಾಸರಿ ಬಂಡವಾಳ ಅಂದಾಜಿನಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯವರಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ, ಸಂಚಾರಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಕಡಿಮೆ ಎಂದರೆ ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಳಿಂದ ಒಂದು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಒಳಗೆ ಹಣವನ್ನು ಹೂಡುವುದಿಲ್ಲ. ಮಧ್ಯಮ ಪ್ರಮಾಣದ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಸಮಾರು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಂದ ಐದುಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಬೆಲೆಯ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಒಂದು ದಿನಕ್ಕೆ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅದರೆ ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಸುಮಾರು ೪೦೦ ರಿಂದ ೫೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಪ್ರತಿದಿನ ಖರೀದಿಸ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವೂಮ್ಮೆ ಇದಕ್ಕಿಂತಲೂ ಕಡಿಮೆ ಬಂಡವಾಳ ಹಾಕುವುದುಂಟು. ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವವರು ಹೆಚ್ಚು ಹಣ ತೊಡಗಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಕಡಿಮೆ ಹಣ ತೊಡಗಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿನ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಅನೇಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿರುವುದನ್ನ ಕಾಣಬಹುದು. ಅವರಲ್ಲಿ ಕೆಲವರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯ ಹೊಂದಿರುವ ಮಕ್ಕಳ ಆದಾಯವನ್ನು ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ತೊಡಗಿಸುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಹೀಗಾಗಿ ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ನಿಂತು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವವರಿಗೆ ಸಾಲದ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲದಿರಬಹುದು. ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಕುಟುಂಬದ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವರಿಗೆ ಹೋಲಿಸಿದರೆ ಅಷ್ಟು ಉತ್ತಮವಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಕಟ್ಟೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಅಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಲು ಅವಕಾಶವಿದೆ. ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು, ತಮ್ಮ ತಲೆಯ ಮೇಲೆ ಹೊತ್ತು ಮಾರುವುದರಿಂದ ಅವರೇ ಹೇಳುವಂತೆ ಮೂವತ್ತು ಕೇಜಿಗೂ ಮಿಗಿಲಾದ ಭಾರ ಹೊರಲು

ನಮ್ಮಿಂದ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಎಪಿಎಂಸಿ ಯಿಂದ ಖರೀದಿಸಿದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ತಂದ ಆಟೋದಲ್ಲಿ ಬಂಡಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಗಿಸುವುದಕ್ಕಾಗಿ ಬಾಡಿಗೆ ಕಟ್ಟಲ್ಲಿಕ್ಕೆ ಸರಿಹೋಗುತ್ತದೆ. ಕುಳಿತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವವರು ಅದನ್ನು ಎತ್ತಿ ಕೊಂಡು ಬರಲು ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ವಯಸ್ಸಾದವರು ಮತ್ತೊಬ್ಬರ ಸಹಾಯ ಪಡೆಯಬೇಕು. ಇದು ಸಹ ಅವರ ಬಂಡವಾಳ ತೊಡಗಿಸುವಿಕೆಯ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಮತ್ತು ಅವರ ಅಸಾಯಹಕತೆಯನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ.

೩.೨.ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಲಾಭ:

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮತ್ತು ಸಂಚಾರಿ ತರಕಾರಿ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಒಂದು ದಿನಕ್ಕೆ ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಹೂಡುವ ಬಂಡವಾಳದ ಮೊತ್ತದಲ್ಲಿ ವ್ಯತ್ಯಾಸವಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಸ್ಥಳ ಹೊಂದಿರುವ ಮಾರುಟ್ಟೆಯ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಐದು ನೂರು ರೂಪಾಯಿಂದ ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿವರೆಗೆ, ಒಂದು ಸಾವಿರದ ಐದನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಳ ಬೆಲೆಯಷ್ಟು ತರಕಾರಿ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ದಿನಕ್ಕೆ ಐದು ನೂರು ರೂಪಾಯಿ ತೊಡಗಿಸುವರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಸೊಪ್ಪು ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಇವರ ಜೊತೆಗೆ ನಿಂಬೆಹಣ್ಣು, ಶುಂಟಿ, ಬೆಳ್ಳುಳ್ಳಿ, ಮುಂತಾದ ಚಿಕ್ಕ ಚಿಕ್ಕ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಐದು ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಿಂತ ಹಚ್ಚಿನ ಹಣ ಹೂಡುವವರೂ ಇದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ಸಂಚಾರಿ ಮಹಿಳಾ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಐದುನೂರು ರೂಪಾಯಿಗಳ ಒಳಗಿನ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಇದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಹಣ ತೊಡಗಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು. ಸಂಚಾರಿ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತ ಮಹಿಳೆಯರು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ತಲೆಯ ಮೇಲೆ ಹೊತ್ತು ತಿರುಗುತ್ತಾರೆ. ಎಪ್ಪತ್ತು ವರ್ಷದ ಮಾಹಿತಿದಾರರ ಪ್ರಕಾರ ಸುಮಾರು ೩೦ ಕೆಜಿಯ ಬುಟ್ಟಿಯನ್ನು ತಲೆ ಮೇಲೆ ಹೊರುವುದಾಗಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ನಾನು ಮೊದಲು ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಿದಾಗ ಇದಕ್ಕೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಭಾರ ಹೋರುತ್ತಿದ್ದೆ. ಇಂದು ನನ್ನಿಂದ ಅದು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂದು ತನ್ನ ಅಭಿಪ್ರಯ ತಿಳಿಸಿದರು.

ಸಂಚಾರಿ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಸುಮಾರು ಮೂವತ್ತು ಕೆಜಿಗಳಷ್ಟು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಇವರು ತಳ್ಳುವ ಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಹೊತ್ತು ತಿರುಗುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ನಾಲ್ಕೈದು ವಿವಿಧ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಸುಮಾರು ಎರಡು ಮೂರು ಕೆಜಿಗಳಷ್ಟು ಕೊಂಡು ಮಾರುತ್ತಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸ್ಥಿರವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಇಷ್ಟು ಸಣ್ಣ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವುದಿಲ್ಲ ಅವರು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಎಲ್ಲ ತರಕಾರಿಗಳು ಐದು ಕೆಜಿಗೂ ಮೇಲ್ಪಟ್ಟು ಇರುತ್ತದೆ. ಬಂಡವಾಳ

ಹೂಡಿಕೆಯ, ಮತ್ತು ಬಂಡವಾಳ ಪಡೆಯುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯದೊಂದಿಗೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಸ್ಥಳವನ್ನು ಸಹ ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು.' ಬಂಡವಾಳ ವೆಂದ ತಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ನಮಗೆ ಗೋಚರಿಸುವುದು ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆ ಯಿಂದ ಕಂಡು ಬರುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲವು ಮಹಿಳೆಯರು ಸ್ವಂತ ಬಂಡವಾಳಹಾಕಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವಂತಹ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಇಲ್ಲವೆಂಬುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಕೆಳವರ್ಗಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ ಅನೇಕ ಮಹಿಳೆಯರ ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ಅನೇಕರು ವಿವಿಧ ವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಅಂಥವರ ಮನೆಗಳ ಸ್ಥಿತಿಗಳು ಸುಧಾರಿಸಿವೆ., ಸ್ವಲ್ಪ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಬಿಟ್ಟು ಬೇರೆ ಯಾವ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸದ ಕುಟುಂಬದ ಮಹಿಳೆಯರು ೧೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಯ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಉದ್ರಿ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಿ ಅದನ್ನು ಮಾರಿ ಆಸಾಲದ ಹಣವನ್ನು ಮಾರನೆಯ ಕಟ್ಟಿ ಮತ್ತೆ ಸಾಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸುತ್ತೇವೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ./ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸೊಪ್ಪು ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ೫೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳ ಸೊಪ್ಪನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ಮಾರುವುದು ಕಷ್ಟವಾಗಿದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಬ್ಬರಿಗಿಂತ ಒಬ್ಬರು ಪೈಪೋಟಿಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಸೊಪ್ಪು ಸಂಜೆಯ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಒಣಗುತ್ತದೆ. ಇದನ್ನು ನಾವು ಕಸದ ಬುಟ್ಟಿಗೆ ಹಾಕುತ್ತೇವೆ. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಯಾರಿಗಾದರು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಮಾರುತ್ತಾವೆ. ಆ ದಿನ ಖರೀದಿಸಿ ಸೊಪ್ಪು ಮಾರಾಟ ವಾಗದಿದ್ದರೆ ಖರೀದಿಸಿದ ಹಣದಷ್ಟು ಸೊಪ್ಪು ಮಾರಾಟ ವಾಗದಿದ್ದರೆ ತುಂಬಾ ತೊಂದರೆಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತೇವೆ ನಾವು ಪಟ್ಟ ಶ್ರಮವೆಲ್ಲ ಹಾಳಗುತ್ತಾದೆ. ಇದು ನಮ್ಮ ದಿನ ನಿತ್ಯದ ಆರ್ಥಿಕತೆಯ ಮೇಲೆ ತುಂಬಾ ಕೆಟ್ಟದಾದ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ನಮ್ಮ ಬದುಕು ದಿನದಿಂದ ದಿನಕ್ಕೆ ಕ್ಷೀಣಿಸುತ್ತ ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಎಂದು ಸೊಪ್ಪು ಮಾರುವ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರು ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಪಡುತ್ತಾರೆ.

೩.೧. ಕೋಷ್ಟಕ

ಬಂಡವಾಳ ಮತ್ತು ಲಾಭ	ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿದಾರರು	ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾಹಿತಿದಾರರು	ಶೇಕಡವಾರು
೫೦೦-೧೦೦೦	೧೪	೧೬	೨೫
೧೦೦೦-೧೫೦೦	೧೬	೧೪	೨೫
೧೫೦೧-೨೦೦೦	೧೧	೧೦	೧೮
೨೦೦೧-೩೦೦೦	೮	೯	೧೪
ದಲ್ಲಾಳಿಗಳಿಂದ ಉದ್ರಿ	೧೧	೧೧	೧೮
ಒಟ್ಟು	೬೦	೬೦	೧೦೦

ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯ ದಿನದ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಯಾವ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಬಂಡವಾಳ ಹೂಡುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಈ ಮೇಲಿನ ಕೋಷ್ಟಕ ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಶೇಕಡ ೨೫ ರಷ್ಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ೫೦೦ ರಿಂದ ೧೦೦೦ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು, ತೊಡಗಿಸುವವರು ಸಾಮ್ಯಾನವಾಗಿ ಸೊಪ್ಪು ಮಾರುವರು. ವೃದ್ಧರು ಮತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿದೆ. ಶೇಕಡ ೨೫ ರಷ್ಟು ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ೧೦೦೦ ರಿಂದ ೧೫೦೦ ರೂಪಾಯಿಯಗಳವರೆಗೆ ದಿನದ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಲು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಶೇಕಡ ೧೮ ರಷ್ಟು ಮಹಿಳೆಯರು ೧೫೦೧ ರಿಂದ ೨೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳವರೆಗೆ ಮಧ್ಯಮ ವರ್ಗದವರು ಶೇಕಡ ೧೪ ರಷ್ಟು ಮಹಿಳೆಯರು ಅಂದರೆ ಮಧ್ಯ ವಯಸ್ಸಿನವರು ೨೦೦೧ ರಿಂದ ೩೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳವರೆಗೆ ಶೇಕಡ ೧೮ ರಷ್ಟು ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಸಾಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಕೆಲ ಮಹಿಳೆಯರು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಎಪಿಎಂಸಿಯಲ್ಲಿ ಹೋಲ್‌ಸೇಲ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಉದ್ರಿರೂಪದಲ್ಲಿ ತಂದು ಮಾರುವರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

ಅನೇಕ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾಸ್ಥರ ಕುಟುಂಬದ ಸ್ಥಿತಿಗತಿಗಳು ಚೆನ್ನಾಗಿಲ್ಲದ್ದರಿಂದ ಅವರಲ್ಲಿ ಕೆಲವರು ಅಧಿಕ ಬಡ್ಡಿಯ ಮೂಲಕ ಸಾಲ ಪಡೆದು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಹಣ ನೀಡುವುದು, ಕುಟುಂಬದ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮುಂತಾದ ಎಲ್ಲ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರೇ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ. ಈ ಮಹಿಳೆಯರು ಬೆಳಗಿನ ೬ ರಿಂದ ರಾತ್ರಿ ೮ ಗಂಟೆಯವರೆಗೆ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಕೊಂಡಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ. ತಲೆಯ ಮೇಲೆ ಸೊಪ್ಪು ಇತರೆ ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ಹೊತ್ತು ಮಾರುವವರು ಬೆಳಗಿನ ೬ ರಿಂದ ಮಧ್ಯಾಹ್ನದ ವರೆಗೆ ತಿರುಗುತ್ತಾ ಓಣಿ ಓಣಿಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಸುಮಾರು ೧ ಗಂಟೆಗೆ ಮನೆಗೆ ಹೋಗಿ ವಯಸ್ಸಾದ ತಂದೆ, ತಾಯಿ ಅಜ್ಜ-ಅಜ್ಜಿ ಮಕ್ಕಳ ಯೋಗಕ್ಷೇಮ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಿರವಾಗಿ ಕುಳಿತು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಬೆಳಗಿನಿಂದ ಸಾಯಂಕಾಲ ಕೆಲವರು ರಾತ್ರಿ ೭ ರಿಂದ ೮ ಗಂಟೆಯ ವರೆಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇವರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮನೆಯಿಂದ ಊಟ ತಿಂಡಿ ತರಿಸಿಕೊಂಡು ತಿನ್ನುತ್ತಾರೆ.

೩.೨. ಸಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ

ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು ಮಾರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಇಲ್ಲಿ ಹಣದ ವ್ಯವಹಾರವನ್ನು ನೋಡುತ್ತೇವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರು ಒಂದು ವಸ್ತುವನ್ನು ಖರೀದಿಸಬೇಕಾದರೆ ಹಣ ಅವಶ್ಯಕವಾಗಿ ಬೇಕು. ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ದುರ್ಬಲ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಸೇರಿರುವುದರಿಂದ ಅವರು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಲದ ಮೊರೆ ಹೋಗಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇವರು ಪ್ರತಿದಿನ ಸಾಲದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಹುಡುಕುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ವೃದ್ಧರು.

ಮಹಿಳೆ ಎಂದಾಕ್ಷಣ ಅವರಿಗೆ ಹಲವಾರು ಸಮ್ಯಸೆಗಳ ಸರಮಾಲೆಗಳೇ ಇರುತ್ತವೆ. ದುಡಿಮೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರ ಯಾವುದೇ ಆಗಿರಲಿ, ಅಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆ ತನ್ನನ್ನು ತಾನು ತೊಡಗಿಸಿ ಕೊಂಡಿದ್ದಾಳೆ ಎಂದರೆ ಅವಳು ಆ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಲ್ಲಿ ಸಿಲುಕಿಕೊಂಡಿರುವುದು ಗೋಚರಿಸುತ್ತದೆ. ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ದುರ್ಬಲರಾಗಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಅದರಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಿ ಜೀವನ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಬದುಕು ಇನ್ನೂ ಶೋಚನೀಯ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಈ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮಹಿಳೆಯರು ಶೋಷಣೆ ದಬ್ಬಾಳಿಕೆಗೆ ಒಳಗಾಗಿರುವುದನ್ನು ಪ್ರತಿ ದಿನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಲ್ಲಿ ಕಾಣುತ್ತೇವೆ.

ಈ ಎಲ್ಲ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಮೀರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಹೊಸಪೇಟೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ತನ್ನ ಕುಟುಂಬ ಮಕ್ಕಳು ಮನೆಯ ಹಿರಿಯರ ಪಾಲನೆ ಪೋಷಣೆ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಅವಳು ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿ ದುಡಿಯುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಅನೇಕ ಕೆಳವರ್ಗದ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಹಣದ ಕೊರತೆ ಇದೆ.

ದಲ್ಲಾಳಿಗಳಿಗೆ ಸಾಲ ನೀಡುವವರಿಗೆ ಮೊರೆ ಇಟ್ಟು ಅವರಿಂದ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಿ ನಗರವನ್ನು ಅಲೆದಾಡಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರಿಬಂದು ಅಲ್ಪ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಮನೆಯನ್ನು ನೆಡೆಸುತ್ತಿದ್ದರು ಅಳಿಗೆ ಕುಟುಂಬದಿಂದ ನೆಮ್ಮದಿ ದೊರಿಯುವುದಿಲ್ಲ ಅವಳನ್ನು ಕೀಳಾಗಿ ಕಾಣುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಪ್ರತಿ ದಿನ ಅವಳು ಬೈಗುಳಗಳನ್ನು, ನಿಂದನೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಅವಳು ಮಾನಸಿಕವಾಗಿ ಕುಗ್ಗಿ ಹೋಗಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ.

ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ದಿನನಿತ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರದೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮ ಮನೆಯ ಎಲ್ಲ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಯಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಮನೆಯ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಅವಳ

ಮೇಲೆ ಅವಲಂಬನೆಯಾಗಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ರಾತ್ರಿ ವೇಳೆ ನಾಳಿನ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚನೆ ಮಾಡತ್ತಲೆ ಅವಳು ಕಾಲಕಳೆಯುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ತನ್ನ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಪೊರೈಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವಳು ಪ್ರತಿ ನಿತ್ಯ ಹರಸಾಹಸ ಪಡುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ. ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿದ್ದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಅಲ್ಲಿ ಪುರುಷರಿಗಿರುವ ಗೌರವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗಿಲ್ಲ. ಮಹಿಳಾ ಕೆಲಸಗಾರರು ಅನೇಕ ಪಕ್ಷಪಾತಗಾಳಿಗೆ ಗುರಿಯಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

೩.೨. ಕೋಷ್ಟಕ

	ಕಾರ್ಪೋರೇಷನ್	ಸ್ವ ಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳು	ಲೇವಾದೇವಿದಾರರೂ	ಕೃಷಿ. ಪ.ಸ.ಸಂ.	ಸಂಘಗಳು	ಇತರೆ	ಒಟ್ಟು
ಮಾಹಿತಿದಾರರು	೧೦	೩೬	೪೦	೧೦	೧೦	೧೦	೧೧೬
ಶೇಕಡಾವಾರು	೮.೫	೩೨	೩೪	೮.೫	೮.೫	೮.೫	೧೦೦

ಈ ಮೇಲಿನ ಕೊಷ್ಟಕವು ಮಹಿಳೆಯರ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸುತ್ತದೆ. ಅವರು ತಮ್ಮ ಮನೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆಗಾಗಿ ಯಾವ ರೀತಿ ಸಾಲದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಎಂಬುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಯಾವ ಯಾವ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ ಸಾಲ ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಕೋಷ್ಟಕದಿಂದ ಗಮನಿಸಬಹುದು. ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಶೇಕಡ ೮.೫ ರಷ್ಟು ಕಾರ್ಪೋರೇಷನ್ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದರೆ, ಶೇಕಡ ೩೨ ರಷ್ಟು ಸ್ವ ಸಹಾಯ ಸಂಘಗಳಿಂದ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆದಿದ್ದಾರೆ. ಶೇಕಡ ೩೪ ರಷ್ಟು ಮಹಿಳೆಯರು ಲೇವಾದೇವಿದಾರರಿಂದ, ಶೇಕಡ ೮.೫ ರಷ್ಟು ಸಾಲವನ್ನು ಕೃಷಿ ಪತ್ತಿನ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಘದಿಂದ, ಶೇಕಡ ೮.೫ ರಷ್ಟು ಮಹಿಳೆಯರು ವಿವಿಧ ಸಂಘಗಳಿಂದ ಶೇಕಡ ೮.೫ ರಷ್ಟು ಇತರೆ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಒಟ್ಟರೆಯಾಗಿ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತಮ್ಮ ಆದಾಯದ ಬಹುಪಾಲು ಹಣವನ್ನು ಸಾಲಕ್ಕೆ ಬಡ್ಡಿಗೆ ಪಾವತಿಸುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ನಿತ್ಯದ ಗಳಿಕೆಯಲ್ಲಿ ನಿರಂತರವಾಗಿ ಇಳಿಕೆ ಯಾಗುತ್ತಿದ್ದುದು ಕಂಡು ಬರುತ್ತಿದೆ. ಎಷ್ಟೇ ಶ್ರಮವಹಿಸಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಿದಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯದ

ಹಣವನ್ನೆಲ್ಲ ಬಡ್ಡಿಗೆ ಕಟ್ಟು ತಿರುವುದು ಕಂಡು ಬರುತ್ತಿದೆ. ಹೀಗಾಗಿ ಇವರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ದುರ್ಬಲರಾಗುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡು ಬರುತ್ತಿದೆ.

ಹಬ್ಬದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ತರಕಾರಿ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಅನೇಕ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಹಣವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಏಳು ಬಂಡವಾಳದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಗುರುತಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅವು ೧.ವೈಯಕ್ತಿಕ ಉಳಿತಾಯ, ೨ ಕುಟುಂಬದ ಅಥವಾ ಸ್ನೇಹಿತರಿಂದ, ಬಡ್ಡಿ ರಹಿತ ಸಾಲ, ೩.ಲೇವಾದೇವಿಗಾರರು ೪.ಬ್ಯಾಂಕುಗಳು ಅಥವಾ ಸಹಕಾರಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು, ೫.ಸಂಘಟನೆಗಳು, ೬.ಸಗಟುವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರು, ೭.ಸ್ಥಳೀಯ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಅಥವಾ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು, ೮.ಮಣಪುರಂ ಗೋಲ್ಡ್ ಲೋನ್, ಬ್ಯಾಂಕ ಲೋನ್, ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಈ ಆರ್ಥಿಕ ಮೂಲಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯನ್ನು ನೋಡಬಹುದು ಸಂಚಾರಿ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗಿಂತ ಸಾಲ ದೊರೆಯುವ ಮಿತಿ ಸೀಮಿತವಾಗಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಇವರು ತಮ್ಮ ಸಣ್ಣ ಉಳಿತಾಯ, ಮಿತ್ರರು, ಹಾಗೂ ಸಣ್ಣ ಪುಟ್ಟ ಒಡವೆಗಳನ್ನ ಒತ್ತೆಇಡುವುದರ ಮೂಲಕ ಹಣ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯದೊಂದಿಗೆ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಂದ, ಮಿತ್ರರಿಂದ, ಖಾಸಗಿ ಸಾಲ ನೀಡುವವರಿಂದ ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಅಂದರೆ ಶೇಕಡ ೮೫ ರಷ್ಟು ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಹತ್ತು ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಯನ್ನು ಪೈನಾನ್ಸ್‌ನಿಂದ ಪಡೆದರೆ ಅವರು ೧೫೦೦ ರೂಪಾಯಿ ಬಡ್ಡಿಯಾಗಿ ಮೊದಲೇ ಹಿಡಿದುಕೊಂಡು ೮೫೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ.

ದಿನಕ್ಕೆ ೧೦೦ ರಂತೆ ಮೂರು ತಿಂಗಳು, ೧೦ದಿನ ಅಂದರೆ ನೂರು ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ೧೦,೦೦೦ ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಪೈನಾನ್ಸ್‌ಗೆ ಪಾವತಿಸಬೇಕು ಇದರ ಬಡ್ಡಿ ಸುಮಾರು ಶೇಕಡ ೩೦ ರಷ್ಟು ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಎಲ್ಲ ಅಂಶಗಳಿಂದ ಸಂಚಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಸೀಮಿತ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವ ಮೂಲಗಳಿವೆ ಎಂದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಇವರು ಬಡ್ಡಿ ವಿಧಿಸಬಹುದಾದ ಸಾಲದ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬೇಕು, ಸಂಚಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಸಾಲ ಮರುಪಾವತಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಮೀರಿ ಸಾಲ ಪಡೆಯುವುದಿಲ್ಲ. ಅವರ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯೂ ಇದಕ್ಕೆ ಕಾರಣ ಎಂದು ಹೇಳಯಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಮನೆಯ ಮೂಲ ಕೆಲಸಗಳಾದ ಅಡುಗೆ ಮಾಡುವುದು, ಮನೆ ಸ್ವಚ್ಛಮಾಡುವುದು, ಪಾತ್ರೆತೊಳೆಯುವುದು, ಬಟ್ಟೆ ಒಗೆಯುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಮಿತವಾದ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಮನೆ

ಖರ್ಚನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವುದು, ಅತಿಥಿಗಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಹಬ್ಬಕ್ಕೆ ಬೇಕಾದ ಸಾಮಾನುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವುದನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಹುದುಗಿದ್ದ ಉದ್ಯಮ ಶೀಲತೆಯು ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಲ್ಲಿ ಬೆಳಕಿಗೆ ಬರುತ್ತಿದ್ದು, ಕೌಶಲ್ಯ ಪಡೆದುಕೊಂಡು, ಪ್ರತಿಭೆಯನ್ನು ಮೈಗೂಡಿಸಿಕೊಂಡು, ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲೂ ಅರ್ಹತೆಯನ್ನು ಬೆಳೆಸಿಕೊಂಡು, ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಏನನ್ನಾದರೂ ಸಾಧಿಸಬೇಕೆಂಬ ಒತ್ತಾಸೆಯಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಹೊರಬರುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಉಧ್ಯಮ ಲೋಕದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಉಧ್ಯಮಿಗಳನ್ನಾಗಿ ಮಾಡದ ಹೊರತು ಅವರ ಅರ್ಹತೆ ಮತ್ತು ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಬೆಳೆಯಲು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ನೀಡಿರುವುದರಿಂದ ಕೆಳಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆಯರು ಅನೇಕ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತ ಮುನ್ನಡೆಸುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

೩.೪. ಮಾರಾಟಗಾರ ಮತ್ತು ಗ್ರಾಹಕರ ಸಂಬಧ

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಂದ ಕೂಡಲೇ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮನಃಸ್ಥಿತಿ ಒಂದೇ ಆಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಜನರು ಇರುವುದರಿಂದ ಪೈಪೋಟಿ ವ್ಯಾಪಾರ, ದಲ್ಲಾಳಿಗಳ ಹಾವಳಿ ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ ಒತ್ತಡ, ಚಿಂತೆ, ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಇದ್ದೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಅನೇಕ ಮಹಿಳೆಯರು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ನಿಷ್ಟುರವಾಗಿ ಮಾತನಾಡುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಈ ದಿನ ವ್ಯಾಪಾರ ಆಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ಮಹಿಳೆಯರು ದಲ್ಲಾಳಿಗಳ ಮುಂದೆ ಹೇಳಿದರೆ ಅದನ್ನು ಲೆಕ್ಕಿಸದೆ ಬೈದು ಜಕಾತಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಬೈದು ಅವರಿಂದ ಹಣ ವಸೂಲಿ ಮಾಡುವುದನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ, ಅವರಿಗೆ ಕರುಣೆ ಎನ್ನುವುದು ಇಲ್ಲವೆ ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆ ಎದ್ದೇಳುತ್ತದೆ.

ದಲ್ಲಾಳಿಗಳಿಂದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಚಿಕ್ಕ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಮಲಗಿಸಿ ಕೊಂಡು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದು ಇವರ ಜೀವನ ತುಂಬ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ಕೂಡಿರುತ್ತದೆ. ಸಂಚಾರಿ ಮಹಿಳೆಯರು ದಿನನಿತ್ಯ ಇವರಿಂದ ಖರೀದಿಸಿದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಹೊತ್ತು ರಸ್ತೆಯಲ್ಲಿ ತಿರುಗುತ್ತ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದನ್ನು, ಬೇರೆ ಗ್ರಾಮಗಳಿಗೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಆಟೋಗಳಲ್ಲಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಹೋಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಹೋಗುವುದನ್ನು ನೋಡುಬಹುದು.

ಈ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ನಿರತ ವಯಸ್ಸಾದ ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮಲ್ಲಿದ ಹಣಕಷ್ಟೇ ತರಕಾರಿ ಕೊಳ್ಳುವುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದು. ಮನೆಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಸರಿಇಲ್ಲದೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಅವರ

ಮಕ್ಕಳು ಅವರನ್ನು ಹಣಕ್ಕೆ ಪಿಡಿಸುವುದನ್ನು ಹಾಗೂ ತಮ್ಮ ಆಪತ್ತಿನ ಸಮಯಕ್ಕೆ ಹಣದ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಎನ್ನುವ ಅರಿವಿನಿಂದ ತಮ್ಮ ಸಂಪಾದನೆಯನ್ನು ತಾವೇ ಮಾಡಿ ಕೊಳ್ಳುವುದು ಕಂಡು ಬರುತ್ತಿದೆ.

ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಬಂಧುಗಳು ಇದ್ದರೂ ಅವರು ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಸಹಾಯ ಮಾಡಲು ಮುಂದೆ ಬರುತ್ತಿಲ್ಲ ಏಕೆಂದರೆ ಇವರಿಗೆ ಪಡೆದ ಹಣವನ್ನು ವಾಪಸ್ಸು ಆಗುವುದಿಲ್ಲವೆಂದು ಯೋಚನೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥ ಮಹಿಳೆಯರು ಹಣ ಹೊಂದಿಸಲು ಹರಸಾಹಸ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ತರಕಾರಿ ಕೊಳ್ಳಲು ದಲ್ಲಾಳಿಗಳಿಂದ ಸಾಲದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಉದ್ರಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಆ ದಿನಕ್ಕೆ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ ಸಣ್ಣ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಸೊಪ್ಪು ಶುಂಠಿ, ಕೊತ್ತಂಬರಿ, ನಿಂಬೆ ಹಣ್ಣು, ಇತ್ಯಾದಿ ಅವಶ್ಯಕ ವಾದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಅಧಿಕವಾಗಿ ಖರೀದಿಸಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆ ಇದ್ದರು ಬೇಗನೆ ಕೆಡುವುದಿಲ್ಲ. ತರಕಾರಿ ಮಾರುವರಲ್ಲಿ ಕೆಲವರು ಸ್ವಲ್ಪಮಟ್ಟಿಗೆ ಶ್ರೀಮಂತರಾದವರು ಕಂಡುಬಂದರೆ ಬಡವರ ಸಂಖ್ಯೆ ಹೆಚ್ಚಿದೆ.

ಆಧುನಿಕ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲವೂ ಪೈಪೋಟಿಯಿಂದ ಕೂಡಿದೆ. ಬಿಗ್ ಬಜಾರ್ ಮೋರ್, ಮುಂತಾದ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟವಾಗುವ ತರಕಾರಿಗಳು ಅಷ್ಟೊಂದು ಸರಿ ಇಲ್ಲ ಎನ್ನಲಾಗಿದೆ. ಜನರು ತಮ್ಮ ವಿಲಾಸಿ ಜೀನವದಲ್ಲಿ ಅವಶ್ಯಕ ವಸ್ತುಗಳು ಸುಲಭವಾಗಿ ಎಲ್ಲಿ ದೊರೆಯುತ್ತವೆಯೋ ಅಲ್ಲಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಮುಗಿಬೀಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಸಾಲ ಮಾಡಿ ತಂದು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಿಂದ ತುಂಬಾ ಹೊಡೆತಬಿದ್ದಿದೆ.

ಮಹಿಳೆಯರು ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರದಿಂದ ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ನಿರ್ವಹಿಸಲು ತುಂಬಾ ಕಷ್ಟಕರವಾಗುತ್ತಿದೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಮಕ್ಕಳ ಶಾಲೆಗೆ ಶುಲ್ಕ ಕಟ್ಟಲು ಸಾಲ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದವೇ ಇಂದು ತರಕಾರಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಗ್ರಾಹಕರು ಹಿಂದು ಮುಂದು ಅಲೋಚಿಸಿ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅಧಿಕವಾಗಿ ಕೊಂಡು ಕೊಂಡರೆ ಅದನ್ನು ಸಂರಕ್ಷೀಸಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಅವರ ಹತ್ತಿರ ಫ್ರೀಜ್ಡಗಳು ಇಲ್ಲ ವೆನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಕೆಲವೊಂದು ಹೋಟೆಲ್‌ನವರು ಪ್ರತಿದಿನ ತರಕಾರಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಬರುತ್ತಾರೆ. ಅದನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ದಿನನಿತ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ.

ಹಬ್ಬದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಆಗುವುದು. ಮಾಮೂಲಿ ದಿನದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಅಷ್ಟು ಸರಿಯಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಕೇರಿಯ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥ ಮಹಿಳೆಯರು ಸಂಘ

ಮೂಲಕ ಬಡ್ಡಿ ಹಣವನ್ನು ತಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಸಾಯಂಕಾಲ ಹಣವನ್ನು ಕಟ್ಟಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಬಂದು ಪೀಡಿಸಿ ಹಣ ವಸೂಲಿ ಮಾಡುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ಎಂದ ಕೂಡಲೆ ಕೊಳ್ಳುವರು ಎಂದು ಅರ್ಥವಾಗುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ರೀತಿಯ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಇದ್ದಾರೆ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮಗೆ ಯಾರು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಮಾತನಾಡಿಸಿ, ತಮಗೆ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರೋ ಅವರ ಹತ್ತೀರ ತರಕಾರಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಕೊಳ್ಳುವವರಿದ್ದು, ಮಾರುವರು ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದಾಗ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕೊಳ್ಳಲು ಸಮಸ್ಯೆ ಯಾಗುತ್ತದೆ ನಗರದ ಮಾರು ಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದು ಕಂಡು ಬರುತ್ತವೆ. ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಚಾಣಾಕ್ಷತನ ಎಂಬುದು ಹುಟ್ಟಿನಿಂದ ಬಂದಿರುವ ಕಲೆಯಾಗಿದೆ.

ಅರ್ಥಶಾಸ್ತ್ರವನ್ನು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಹೋಲಿಸುವರು. ಮನೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕೌಶಲ್ಯತೆ ಅವಳಲ್ಲಿರುತ್ತದೆ. ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆ ಎಲ್ಲಾ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿ ಕೊಂಡಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಗಂಡದಿಂರು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ದುಡಿಯದೆ ಇರುವ, ಹಾಗೂ ಹೆಚ್ಚಿನ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಇರುವುದರಿಂದ ಸಂಸಾರದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಈ ಮಹಿಳೆಯರೇ ಹೊತ್ತು ಕೊಂಡುಇರುವುದು ಕೇಳಿಬರುತ್ತದೆ. ಕೆಳ ಸಮುದಾಯದಲ್ಲಿಯ ಮಹಿಳೆಯರು ಆಹಾರ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಬಗೆಹರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅವರ ಗಂಡದಿಂರು ಕುಡಿತಕ್ಕೆ ಸಾಲ ಮಾಡಿ ಆ ಸಾಲದ ಹೊರೆಯನ್ನು ತಮ್ಮ ಹೆಂಡತಿಯರ ಮೇಲೆ ಹಾಕುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಇದರಿಂದ ಈ ಮಹಿಳೆಯರು ಚೇತರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಮುನ್ನೆಡೆಸಲು ನಾವು ಕೂಡ ಇತರೆ ಸಮುದಾಯದವರಂತೆ ಬದುಕು ಕಟ್ಟಿ ಕೊಳ್ಳಲು, ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಪ್ರಬಲರಾಗಲು ವಂಶಪಾರಂಪರಿಕವಾಗಿ ಬಂದಿರುವ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟದ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದ್ದಾರೆ.

ಇವರಿಗೆ ಇತರೆ ಯಾವ ಕೆಲಸ ಸಿಗುವುದಿಲ್ಲ ಎಂಬ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವೃತ್ತಿ ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿದೆ. ಬಂಡಿಯಲ್ಲಿ, ಬುಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಹೊತ್ತು ಮಾರುವ ಮಾರಾಟಗಾರ ಬದುಕು ಕೂಡ ತುಂಬಾ ಕಷ್ಟಕರವಾಗಿದೆ. ಮನೆ ಮನೆಗೆ ಹೋಗಿ, ಕೂಗಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಾಗ ಇವರಿಗೆ ಆಯಾಸ, ದಣಿವು, ಬಾಯಾರಿಕೆ, ತಲೆನೋವು, ಮೈನೋವು ಇತ್ಯಾದಿ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಕಂಡುಬರುತ್ತವೆ ಅದನ್ನೆಲ್ಲ ಲೆಕ್ಕಿಸದೆ ದಿನಾಲು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಹೋಗುತ್ತಾರೆ. ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮವಾದ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ,

ಕೆಲವರಿಗೆ ಮಾತ್ರ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಉದ್ರಿ ಕೊಡುವರು. ಇವರಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ, ವ್ಯವಹಾರವು ಇರುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆ ಹೇಳಿದರೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಕೊಂಡು ಕೊಳ್ಳಲು ಹಿಂದೆ ಸರಿಯುತ್ತಾರೆ. ಅಥವಾ ಬೇರೆ ಮಾರಾಟಗಾರರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಇಚ್ಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ಸಂಚಾರಿ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಗ್ರಾಹಕರಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳಿರುತ್ತವೆ.

ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಗ್ರಾಹಕರು ಮನೆಗಳಾಗಿವೆ ಇವರಿಗೆ ಹೋಟೆಲ್ ಇತ್ಯಾದಿ ಯಾವ ಗ್ರಾಹಕರಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಾಹಿತಿದಾರರಿಗೆ ಮನೆಗಳೊಂದಿಗೆ ಚಿಕ್ಕ ಹೋಟೆಲ್‌ಗಳು, ಜ್ಯೂಸ್ ಅಂಗಡಿಯವರಿದ್ದಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ನಿಗದಿತ ಗ್ರಾಹಕರು ಇಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಇರುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರ ಆಯ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಗ್ರಾಹಕರು ಮನೆಯವರಾದದ್ದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಉದ್ರಿ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಖಾಯಂ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುತ್ತಾರೆ

ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಕೊಂಡು ಹಣವನ್ನು ತಿಂಗಳಿಗೆ ಒಮ್ಮೆ ಕೊಡುವ ಅನೇಕ ಗ್ರಾಹಕರೂ ಇದ್ದಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಒಂದು ದಿನಕ್ಕೆ ತಮ್ಮ ಲಾಭ ಇಂತಿಷ್ಟೇ ಎಂದು ಹೇಳಲಾಗುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದು ಇವರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಗ್ರಾಹಕರನೇ ಅವಲಂಬಿಸಿರುವ ಈ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕರು ತಮ್ಮ ಬಳಿ ಬರುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ಮುಖ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮಾಹಿತಿದಾರರು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕರೆಯುವ ಮೂಲಕ, ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಚೌಕಸಿ ಮಾಡಿ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ, ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಆಕರ್ಷಕವಾಗಿ ಜೋಡಿಸಿಡುವ ಮೂಲಕ ಹಾಗೂ ಹಳೆ ಪರಿಚಯಸ್ತರಿಗೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಉದ್ರಿ ನೀಡುವ ಮೂಲಕ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಉಳಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಸಂಚಾರಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಕೂಡ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕರೆಯುವುದರ ಮೂಲಕ ತಮ್ಮ ಕಡೆ ಸೆಳೆದು ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ತರಕಾರಿ ಮಾರುತ್ತಾರೆ.

ಅಲ್ಲದೆ ಇವರು ಎಲ್ಲರ ಮನೆಗಳಿಗೆ ಹೋಗುವುದರಿಂದ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಉದ್ರಿ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಮನೆಯ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಇವರು ಸಮಾಧಾನದಿಂದ ವ್ಯವಹರಿ ಸುವುದೂ ಸಹ ಇವರಿಗೆ ಅನುಕೂಲವಾಗಿದೆ. ಇವರ ಪ್ರಮುಖ ಗ್ರಾಹಕರೇ ಮನೆಗಳಾದ್ದರಿಂದ ಸ್ವಲ್ಪ ಉದಾಸೀನವಾಗಿ ಮಾತಾನಾಡಿದರೂ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲದೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡಷ್ಟೂ ಹೆಚ್ಚು ಸಮಯ ತರಕಾರಿ ಹೊತ್ತು

ರಸ್ತೆ ತಿರುಗಬೇಕಾದ್ದರಿಂದ, ಈ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ತಾವು ಹುಷಾರಾಗಿರಬೇಕೆಂದು ಇವರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಸೇಳೆಯುವ ಕಲೆಯನ್ನು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಬಲ್ಲವರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅದರಲ್ಲಿಯೂ ಮಹಿಳೆಯರು ಎಂದ ಕೊಡಲೇ ಆ ಕಲೆಯು ಅವರಲ್ಲಿ ಅಂತರ್ಗತವಾಗಿರುವಂತದ್ದು ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕಿರುಕುಳ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಇದ್ದಾಗ ಅವರು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಕಲೆಯನ್ನು ಹಿಂದಿನ ಕಾಲದಿಂದಲೂ ತಮ್ಮ ಮನೆಯ ಹಿರಿಯರಿಂದ ಕಲಿತು ಬಂದವರಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಈ ವ್ಯಾಪಾರದ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ನಮ್ಮ ತಾಯಿ ಯಿಂದ ಕಲಿತು ಇದನ್ನೇ ಮುಂದುವರಿಸುತ್ತಿದ್ದೇವೆ ಎಂದು ಮಹಿಳಾ ಮಾರಾಟಗಾರರು ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ವಾಲ್ಮೀಕಿ ಹಾಗೂ ಇತರೆ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆಯರು ನಡೆಸುವ ದಿನ ನಿತ್ಯದ ವ್ಯವಹಾರವು ಕಷ್ಟದಾಯಕವಾಗಿದೆ. ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ದುಡಿಯದಿದ್ದರೆ ಅವರ ಊಟ ಉಪಚಾರಗಳು ನಿಲ್ಲುತ್ತವೆ. ಅವರನ್ನು ಮಾತಾಡಿಸಲು ಅವರ ಕುಟುಂದವರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಬಂದು ಮಾತನಾಡಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗಬೇಕು. ಏಕೆಂದರೆ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಯಾರು ಇಲ್ಲದೆ ಮನೆಗೆ ಬೀಗ ಹಾಕಿ ಮಾರುಕಟೆಗೆ ಬರುತ್ತಾರೆ ಇವರಲ್ಲಿ ವಿಭಕ್ತ ಮತ್ತು ಅವಿಭಕ್ತ ಕುಟುಂಬಗಳಿವೆ ಇವರು ತುಂಬ ಶ್ರಮ ಜೀವಿಗಳು. ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಅತೀ ಹಿಂದುಳಿದಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಒಂದು ಹೊತ್ತಿನ ಊಟಕ್ಕೂ ಕೂಲಿ ಮನೆ ಕೆಲಸ ನಿರ್ವಹಿಸಿ ಜೀವನ ನಡೆಸಬೇಕು. ಪ್ರತಿನಿತ್ಯ ಇವರ ಬದುಕು ಜೀವಂತವಾಗಿ ಸತ್ತು ಬದುಕುವಂತಾಗಿದೆ. ಇವರಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಅರ್ಧಕ್ಕೆ ಬಿಟ್ಟವರು ಬಹುಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತಾರೆ. ಗ್ರಾಹಕರ ಮನೆಗಳಿಗೆ ಬಂಡಿಯಲ್ಲಿ ಸೊಪ್ಪು, ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ಪ್ರತಿ ಬೀದಿಗೂ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ದಿನನಿತ್ಯದ ಕೆಲಸವಾಗಿದೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ವಯಸ್ಸಾದ ಮಹಿಳೆಯರು ಸ್ವಾಭಿಮಾನದಿಂದ ಮನೆಗಳಿಗೆ ಕೂಗುತ್ತ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ .೧೦, ಸೊಪ್ಪು ಮಾರಿದರೆ ಉಳಿವುದು ೨ ರಿಂದ ೫ ರೂಪಾಯಿ ಪ್ರತಿ ಕೆಜಿ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಾರಿದಾಗ ೨೦ ರಿಂದ ೩೦ ರೂಪಾಯಿಗಳು ಸಿಗುತ್ತದೆ ಎನ್ನುತ್ತಾರೆ.

'ಈ ಕಸುಬು ಬಿಟ್ಟರೆ ಬೇರೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಈ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ವಂಶ ಪಾರಂಪರಿಕವಾಗಿ ಬೆಳೆಸಿಕೊಂಡು ಬಂದಿದ್ದಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆತ್ಮೀಯವಾಗಿ ಕರೆದು ಅವರಿಗೆ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇಲ್ಲ ಅಂದರೆ ಆದಿನದ ವ್ಯಾಪಾರ ನಿಂತು ಹೋಗುತ್ತದೆ. ಎಂಬ ಭಯ ಅವರನ್ನು ಕಾಡುತ್ತದೆ.'

೩.೫. ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ವಿಧಾನಗಳು:

ಪ್ರಾಚೀನ ಕಾಲದಿಂದ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ತುಂಬ ಪ್ರಸಿದ್ದಿಯನ್ನು ಪಡೆದಿದೆ ಅಲ್ಲದೆ ಈ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಅಧಿಕವಾಗಿ ಅದರಲ್ಲೂ ಬೇಡ ಸಮುದಾಯಕ್ಕೆ ಸೇರಿದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಹೊಸಪೇಟೆನಗರದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಶೇಕಡ ೫೦ ರಷ್ಟು ಇರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

೧. ಬುಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಹೊತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು:

ಪ್ರತಿ ನಿತ್ಯ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಹಳ್ಳಿಯಿಂದ ಬೆಳಿಗ್ಗೆ ೫. ಗಂಟೆಗೆ ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಹೋಗಿ ಅಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಕೊಂಡು ತರುವುದು. ಅದನ್ನು ಬುಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಹೊತ್ತು ಸಂಚರಿಸುತ್ತಾ ಮನೆ ಮನೆಗಳಿಗೆ ಹೋಗಿ ಮಾರುವುದು. ಅಲ್ಲದೆ ತಳ್ಳುವ ಕೈಗಾಡಿಯಮೂಲಕ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರು ಆದಾಯಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಉದ್ರಿ ಮಾಡಿ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಿ ಚಳಿ, ಮಳೆ, ಗಾಳಿ, ಬಿರುಬಿಸಿಲಿನಲ್ಲಿ ಹೊತ್ತು ಗಾಡಿಯಲ್ಲಿ ಹಾಕಿಕೊಂಡು ರಸ್ತೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುತ್ತ ಕೂಗುತ್ತ ಹೋಗುವುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅವರನ್ನು ತಾತ್ಸಾರಮನೋಭಾವನೆಯಿಂದ ನೋಡುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಕೇರಿಯ ಮಹಿಳೆಯರು ಈ ವೃತ್ತಿ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಕಾಣುತ್ತೇವೆ. ಈ ಕೆಲಸವನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ಬೇರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಇವರಿಗೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲ. ಬೇರೆ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೋದರೆ ನಮ್ಮ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಬೇಡ ಅನ್ನುತ್ತಾರೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಹಾಗೂ ಜನರು ಬೇರೆ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ನೋಡುವರು ಎಂದು ನಮ್ಮ ಗಂಡಂದಿರು ಮತ್ತು ಹಿರಿಯರು ಬೈಯುವರು. ಆದ್ದರಿಂದ ತರಕಾರಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ಮಾರುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು ಎನ್ನುವರು. ಇವರ ಆದಾಯವು ತುಂಬಾನೆ ಕಡಿಮೆ.

ಏಕೆಂದರೆ ಕೇವಲ ೫೦೦ ರೂಪಾಯಿಯ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವರು. ಸೊಪ್ಪು, ನಿಂಬೆಹಣ್ಣು, ಶುಂಟಿ, ಕೊತ್ತಂಬರಿ, ಪುದಿನಾ, ಕರಿಬೇವು, ಇತ್ಯಾದಿ ಸೊಪ್ಪುಗಳನ್ನು ಕೇವಲ ೫೦೦ ನೂರು ರೂಪಾಯಿಗೆ ಖರೀದಿಸಿ ಅದನ್ನು ಬಂಡಿಯಲ್ಲಿ, ಬುಟ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ಹೊತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು. ಅದರಿಂದ ಅವರ ಆದಾಯವು ಕೇವಲ ೧೦೦ ಇಲ್ಲವೆ ೨೦೦ ರೂಗಳುಮಾತ್ರ ಒಂದು ದಿನಕ್ಕೆ ಆದಾಯ ಬರುವುದು. ಅದರಲ್ಲಿ ಜಕಾತಿ ಕೊಡಬೇಕು ಮತ್ತು ದಿನದ ಸಾಮಾನುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಬೇಕು. ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಅಧಿಕ ಜನಸಂಖ್ಯೆ ಇರುವುದರಿಂದ ಸಾಲ ಮಾಡಿ ದಿನಸಿ ಸಾಮಾನುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುತ್ತೇವೆ. ಹಬ್ಬದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಬಡ್ಡಿ ವ್ಯವಹಾರಿಗಳಿಂದ ಸಾಲ ತಂದು ಹಬ್ಬಕ್ಕೆ ಬಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುತ್ತೇವೆ. ಹೆಣ್ಣು ದೇವರ

ಜಾತ್ರೆಗಳಿಗೆ ಕುರಿ ಕಡಿದಾಗ ೫೦ ಸಾವಿರ ರೂಪಾಯಿಗಳವರೆಗೆ ಖರ್ಚಾಗುತ್ತದೆ. ಅದಕ್ಕೆ ಇವರು ಬಂಗಾರವನ್ನು ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಅಡವಿಟ್ಟು ಸಾಲ ಪಡೆಯುತ್ತೇವೆ. ಅದನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಮತ್ತೊಬ್ಬರ ಹತ್ತಿರ ಸಾಲ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅದನ್ನು ತೀರಿಸಲು ಮನೆಯ ಮೇಲೆ ಸಾಲ ಮಾಡುವುದು. ಹೊಲದ ಮೇಲೆ ಸಾಲ ಮಾಡುವುದು. ಈ ರೀತಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತ ಮಹಿಳೆಯರು ಕಷ್ಟದಿಂದ ತಮ್ಮ ಜೀವನ ನಡೆಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ನೂರು ಇನ್ನೂರು ರೂಪಾಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತುತ ಜೀವನ ಮಾಡವುದು ಕಷ್ಟದ ಕೆಲಸ. ಅಲ್ಲದೆ ದಿನ ಬಳಕೆಯ ವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆಗಳು ಗಗನಕ್ಕೆ ಏರಿವೆ. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಮಹಿಳೆ ನಿಭಾಹಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಒಂದು ದಿನ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಹೋಗಿಲ್ಲ ಅಂದರೆ ಪಿಗ್ಮಿಯವರು ಬಂದು ಹಣ ಕಟ್ಟುವಂತೆ ಒತ್ತಾಯಿಸುವರು. ಅಲ್ಲದೆ ಸಾಲಗಾರರು, ದಿನದ ಬಡ್ಡಿಯವರು ಮನೆಗಳ ಹತ್ತಿರ ಬಂದು ಕುಳಿತುಕೊಳ್ಳುವರು. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಇವರು ಬೇರೆ ಬೇರೆ ಚಟಗಳಿಗೆ ಬಲಿಯಾಗಿದ್ದರೆ. ತಮ್ಮ ಗಂಡಂದಿರು ಕುಡಿತ, ಜೂಜು, ಇಸ್ಪೆಟ್‌ಗಳನ್ನು ಆಡುವುದಾಗಿ ಮಾಹಿತಿದಾರರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಪ್ರತಿದಿನ ಹೊತ್ತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಬೆನ್ನುನೋವು, ಕೀಲುನೋವು, ತಲೆನೋವುಗಳು ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಕಂಡುಬರುತ್ತಿವೆ. ಕೆಲವರು ದುಶ್ಚಟಗಳ ವ್ಯಸನಿಯಾಗಿರುವುದನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ ಅವರಿಂದ ಕೆಲ ಸೂಕ್ಷ್ಮ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿದಾಗ, ಅವರಿಂದ ಉತ್ತರ ಬರಲಿಲ್ಲ. ಅವರಲ್ಲಿ ಕೆಲವೊಬ್ಬರು ಮಾತ್ರ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡಿದ್ದಾರೆ.

೨. ಖರೀದಿ ಮಾಡಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು:

ಎಲ್ಲ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ತರು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಂದ ಅಂದರೆ ಎಪಿಎಂಸಿ ಯಿಂದ ತರಕಾರಿ ತರುತ್ತಾರೆ. ಎಪಿಎಂಸಿಯು ಹೊಸಪೇಟೆಯ ಹೃದಯ ಭಾಗದಿಂದ ಸುಮಾರು ಮೂರು ಕಿಲೋಮೀಟರ್ ದೂರದಲ್ಲಿದೆ. ಕಮಲಾಪುರ, ಕೂಡ್ಲಿಗಿ, ಮರಿಯಮ್ಮನಹಳ್ಳಿ, ಚೀಲಕನಹಟ್ಟಿ, ಹನುಮನಹಳ್ಳಿ, ವರದಪುರ, ಹೀಗೆ ಸುತ್ತ ಮುತ್ತಲಿನ ಹಳ್ಳಿಗಳಿಂದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಸಣ್ಣ ರೈತರು ರಾತ್ರಿ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ತಂದು ಅದನ್ನು ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ದಲ್ಲಾಳಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ಬೆಳಗಿನ ಜಾವ ಒಂದು ಹೊತ್ತು ಬರುತ್ತದೆ. ಸೊಪ್ಪು ಮಾರುವವರು ಬೆಳಗಿನ ಜಾವ ರೈತರಿಂದ ಖರೀದಿಸಿ ಅಲ್ಲಿಯೇ ಮಾರುತ್ತಾರೆ ಅಥವಾ ಇತರೆ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಂದ ಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ಈ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಹೊರಗೆ ಬೆಳಗಿನ ಜಾವ ಮಾತ್ರ ಆಗುತ್ತದೆ. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಿಂದ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಲು ಸಾಲ ಪಡೆಯಲು ಸುಲಭವಾದಷ್ಟು

ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಸುಲಭವಲ್ಲ. ಎಪಿಎಂಸಿಯಲ್ಲಿ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಪರಿಚಯವಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ಎಪಿಎಂಸಿಯವರಿಗೆ ಪರಿಚಯವಿರುವ ಯಾರಾದರೂ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರು ಮಧ್ಯಸ್ಥಿಕೆ ವಹಿಸಿದರ ಸಾದ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅಧಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಇರುವುದರಿಂದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಕುಳಿತು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಇರುವ ಅವಕಾಶಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಒಂದೇ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಾಗ ಇತರೆ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಏರ್ಪಡುವ ಪರಿಚಯ, ಸಂಪರ್ಕಗಳು ಇವರಿಗೆ ಅನೂಕೂಲಕರವಾಗಿರುತ್ತವೆ. ಅಧಿಕ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಕೊಳ್ಳುವ ಹೋಟೆಲುಗಳು ಇದ್ದರೂ ಇವರ ಪ್ರಕಾರ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಹೊರತುಪಡಿಸಿ, ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಇತರ ಖಾಯಂ ಗ್ರಾಹಕರು ಇಲ್ಲವೆಂಬುದು ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ. ಈ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮಹಿಳೆಯರು ಆಗಿದ್ದರಿಂದ ಅವರು ಅಧಿಕವಾಗಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದಾಗಿದೆ.

೩. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು:

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ದಲ್ಲಾಳಿ ಅಂಗಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಪ್ರದರ್ಶನಕ್ಕೆ ಸಜ್ಜುಗೊಳಿಸದ ತರಕಾರಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಅಧಿಕೃತ ಲೈಸನ್ಸ್ ಪಡೆದ ಖರೀದಿದಾರರು ಮೂಲಕ ರೈತರ ಸಮ್ಮುಖದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಿಗೆ ಬೆಲೆ ನಿರ್ಧರಿಸಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮುಗಿಸುವ ಪದ್ಧತಿಯು ರೂಢಿಯಲ್ಲಿದೆ. ಅದರಂತೆ ಇಲ್ಲಿನ ಮಹಿಳೆಯರು ಕೃಷಿ ಜೀವನದ ಉಳಿವಿಗಾಗಿ ಹಾಗೂ ಕುಟುಂಬದ ನಿರ್ವಹಣೆಗಾಗಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಪಾತ್ರ ಪ್ರಧಾನವಾಗಿದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಬೇಕೆಂದರೆ ಅಲ್ಲಿ ಜಾಗ ದೊರೆಯಬೇಕು. ಬಹುತೇಕ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನಿರ್ಮಾಣವಾದಾಗ ಜಾಗ ನಿಗದಿಯಾಗಿದೆ. ಅವರು ಕುಳಿತುಕೊಳ್ಳುವ ಜಾಗಕ್ಕೆ ನಿಗದಿಯಾದ ಜಕಾತಿಯನ್ನು ದಿನವೂ ಮುನ್ಸಿಪಾಲಿಟಿಗೆ ಮತ್ತು ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಕಟ್ಟಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನಿರ್ದಷ್ಟ ಸ್ಥಳ ಇಲ್ಲದವರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಮೂಲೆಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಆ ಸ್ಥಳಕ್ಕೂ ಜಕಾತಿ ನಿಡಬೇಕು ಅಲ್ಲಿನ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ತಮ್ಮ ನಿತ್ಯದ ಜೀವನದ ಅನೇಕ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ದಲ್ಲಾಳಿಗಳಿಂದ ತಾಜಾ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ತಂದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಎಪಿಎಂಸಿಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮತ್ತು ನಗರದಲ್ಲಿರುವ ತರಕಾರಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ತರಕಾರಿಯ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ವ್ಯತ್ಯಾಸಗಳು ಇರುವುದರಿಂದ ಅನೇಕ ಗ್ರಾಹಕರು ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಹೋಗಿ ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸುವುದು ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿರುವುದು ಕಂಡು ಬರುತ್ತಾದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ-೪. ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು

೧. ಸ್ಪರ್ಧೆ

೨. ಮಾತುಗಾರಿಕೆ

೩. ತೂಕ ಮತ್ತು ಚೌಕಾಸಿ

೪. ಆರ್ಕಷಣೆ

ಅಧ್ಯಾಯ:-೪.

ಮಾಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳು:

ಭೂಮಿಯ ಮೇಲಿನ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಜೀವಿಗೂ ಬದುಕಲು ಕೆಲವು ಮೂಲಭೂತ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಬೇಕು. ಮನುಷ್ಯನಿಗೆ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳು ಹೆಚ್ಚು. ದುಡಿಮೆಯ ಹಂಚಿಕೆ ಅತಿ ದೊಡ್ಡ ಅರ್ಥಿಕ ವ್ಯವಸ್ಥೆ. ಈ ಅರ್ಥವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಭಾಗವಹಿಸಿ ಅದರ ಪ್ರತಿಫಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಗುಂಪಿನ ಜನರಿಗೆ ಸಂವಿಧಾನ ಹಾಗೂ ಕಾನೂನು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಒದಗಿಸಿ ಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಆದರೆ ಸಾಮಾಜಿಕ, ಐತಿಹಾಸಿಕ, ರಾಜಕೀಯ ಧಾರ್ಮಿಕತೆ ಈ ಅಂಶಗಳು ಮಹಿಳೆಯರ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಅವಶ್ಯಕವಾದವುಗಳು.

ಅವಳು ತನ್ನ ಸುತ್ತಮುತ್ತಲಿನ ಪರಿಸರದಲ್ಲಿ ವಾಸಿಸುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಅಕೆಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಮಹಿಳೆ ಯಾವ ವೃತ್ತಿಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ. ಎಂಬುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಅದರಲ್ಲಿ ಅಸಂಘಟಿತ ವಲಯಗಳಲ್ಲಿ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿರುವ ಕಾರ್ಮಿಕ ವರ್ಗಗಳು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮಾಡಲು ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ನಿಗದಿ ಪಡಿಸಿದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ದಲ್ಲಾಳಿಗಳು ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ನಿಗದಿಪಡಿಸಿದ ಬೆಲೆಗೆ ಮಹಿಳೆಯರು ತರಕಾರಿ ತಂದು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಅವರ ದುಡಿಮಗೆ ಅವರ ಶ್ರಮಕ್ಕೆ ಯಾವುದೆ ಪ್ರತಿಫಲ ವಿಲ್ಲದಾಗಿದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಇವರು ಬದುಕು ತುಂಬನೆ ಸಮಸ್ಯೆಗಳಿಂದ ಕೂಡಿರುವ ವರ್ಗಗಳು ಕಂಡುಬರುತ್ತವೆ.

೪.೧. ಸ್ಪರ್ಧೆ:

'ಮಾನವನ ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವ ನಿರ್ಮಾಣದಲ್ಲಿ ದೈಹಿಕ ಸ್ಥಿತಿ ಹಾಗೂ ಮಾನಸಿಕ ಸ್ಥಿತಿಗಳೆರಡೂ ಮುಖ್ಯವಾದವು. ದೇಹದ ರಚನೆ ದೈಹಿಕ ಬಲಾಡ್ಯತೆಯನ್ನು ಸೂಚಿಸಿದರೆ ಮಾನಸಿಕ ಸ್ಥಿತಿ ಮನೋಸ್ಥೈರ್ಯವನ್ನು ಬಿಂಬಿಸುತ್ತದೆ.'[೧] ಆದೇ ರೀತಿಯಾಗಿ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮೇಲೆ ಮಾನಸಿಕ ಮತ್ತು ದೈಹಿಕ ಅಂಶಗಳೇರಡು ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಣಾಮಬೀರುತ್ತದೆ ಆದುದರಿಂದ ಕಾಲದಿಂದ ಕಾಲಕ್ಕೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಉಧ್ಯಮಗಳು ಪ್ರಗತಿ ಹೊಂದುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಅಲ್ಲದೆ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಈ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಕೌಶಲ್ಯಗಳನ್ನು

ಪಡೆದುಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತಮ್ಮ ಕಡೆಸೆಳೆಯುವಲ್ಲಿ ಯಾವ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅವರು ಅನುಸರಿಸುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಸ್ತುತ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳು ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಕಾಲಿಟ್ಟಿವೆ. ಅದರ ಪರಿಣಾಮವಾಗಿ ಮೋರ್, ಬಿಗ್‌ಬಝಾರ್ ನಂತರ ಮಳಿಗೆಗಳು ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿವೆ. ಇವು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಸಹ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದರಿಂದ ಸಂಪ್ರದಾಯಿಕ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಮಟ್ಟಿನ ಹೊಡೆತ ನೀಡಿವೆ. ಹೊಸಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಮೋರ್ ಮಳಿಗೆ ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಪ್ರಾರಂಭಿಸಲ್ಪಟಿದೆ.

ಹೊಸಪೇಟೆಯಲ್ಲಿ ಮೋರ್ ಮಳಿಗೆ ಪ್ರಾರಂಭವಾದಂದಿನಿಂದ ತಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಹೊಡೆತ ಬಿದ್ದಿದೆ ನಮ್ಮ ಮಾರಾಟ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ ಎಂದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಾಹಿತಿದಾರರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಕೆಲಕಾಲ ಮಾತ್ರ ಆಗುವಂಥದ್ದು. ಏಕೆಂದರೆ ದೊಡ್ಡ ಮಳಿಗೆಗಳಿಗೆ ಕೇವಲ ಒಂದು ವರ್ಗದ ಜನ ಹೋಗುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಎಲ್ಲ ವರ್ಗದ ಜನ ಬರುತ್ತಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಪ್ರತಿ ದಿನ ತಾಜಾ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ತರುವುದರಿಂದ ಜನರು ಮಳಿಗೆಗಳ ಫ್ರಿಡ್ಜಿನಲ್ಲಿಟ್ಟ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಇಷ್ಟ ಪಡದೆ, ತಮ್ಮ ಬಳಿ ಬರುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.

ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ತಮಗೂ ಇದರಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರ ಕಡಿಮೆಯಾಗಿದೆ. ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಆದರೂ ಅವರು ಸಂಚರಿಸಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಈ ಮಳಿಗೆ ಇರುವ ಪ್ರದೇಶ ಬಿಟ್ಟು ಬೇರೆ ಪ್ರದೇಶಗಳಿಗೆ ಹೋಗಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಇದು ಇವರು ಕಂಡುಕೊಂಡ ಪರ್ಯಾಯ ಮಾರ್ಗವಾಗಿದೆ. ಮಾರಾಟದ ಲಾಭ ಅಥವಾ ವ್ಯಾಪಾರ ಒಂದು ಕಾಲದಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಕಾಲಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗುತ್ತ ಹೋಗುತ್ತಿದೆ. ಅಂದರೆ ಚಳಿಗಾಲ ಮತ್ತು ಬೇಸಿಗೆಯಲ್ಲಿ ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯಲ್ಲಿ ಇರುತ್ತಾರೆ. ಆದ್ದರಿಂದ ಆ ಕಾಲದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಮಾರಾಟಗಾರರ ಲಾಭ ಕಡಿಮೆ ಇರುತ್ತದೆ.

ಅಂದರೆ ಸಂಚಾರಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯವರಿಗೆ ಪ್ರತಿಸ್ಪರ್ಧಿಯಾಗಿದ್ದಾರೆ. ತರಕಾರಿಯ ಬೆಲೆ ಹೆಚ್ಚಾದಾಗ ಸಂಚಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಸಂಖ್ಯೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಹವಾಮಾನದೊಂದಿಗೆ ತರಕಾರಿಯ ಬೆಲೆ ಸಂಚಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಕೆಲಸವನ್ನು ಪ್ರಭಾವಿಸುತ್ತಿರುವ ವಿಷಯ ಇಲ್ಲಿ ನೋಡಬಹುದು. ಬಂಡವಾಳದ ಮಿತಿ ಸಂಚಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಬಹಳ ಇದೆ. ಎಂಬುದು ಇದರಿಂದ ಮತ್ತಷ್ಟು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗುತ್ತದೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಮಳೆಗಾಲದಲ್ಲಿ ಇವರ ವ್ಯಾಪಾರ

ಕಡಿಮೆ ಆಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದೂ ಇದರಿಂದ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಜಾಗತಿಕರಣದಿಂದಾಗಿ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಕೆಳ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆಯರು ತಮ್ಮ ಕಲೆಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರೆಸುವುದನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿದ್ದಾರೆ.

೪.೨. ಮಾತುಗಾರಿಕೆ:

ತರಕಾರಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾತುಗಾರಿಕೆಗೆ ಬಹಳಷ್ಟು ಬೆಲೆ ಮಾತುಗಾರಿಕೆಯಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರಿಯು ತನ್ನ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಅಧಿಕವಾಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಅದರಿಂದ ಅವನು ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ತನ್ನ ಕಡೆಗೆ ಕೆಂದ್ರೀಕರಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ, ಮಾರಾಟಗಾರನು ತನ್ನ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಅಚ್ಚುಕಟ್ಟಾಗಿ ಜೋಡಿಸುತ್ತಾನೆ. ತನ್ನ ಜಾಗವನ್ನು ಸ್ವಚ್ಛವಾಗಿ ಇಟ್ಟಿರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕರು ಮಾರಾಟಗಾರ ಹತ್ತಿರಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತಾರೆ ಮಹಿಳೆಯರು ಮಾತುಗಾರಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರೆದಿಲ್ಲ.

ಏಕೆಂದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಎಂತಹ ಗ್ರಾಹಕ ಬಂದಾಗ ಯಾವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅವರನ್ನು ಕರೆಯಬೇಕು ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ತರಕಾರಿಯ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಂತಹ ಚಾಣಕ್ಷತನವನ್ನು ಆ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಬಳಸುವುದರಿಂದ ಅವರು ತರಕಾರಿ ಕೊಳ್ಳಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ. ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವಲ್ಲಿ ಹಿಂದುಳಿಯಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಮಾತುಗಾರಿಕೆಯಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರು ಎಂತವರನ್ನು ಸಹ ಬೇಗನೆ ತಮ್ಮ ಸೆಳೆದು ತರಕಾರಿ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳಲು ಮನಸ್ಸು ಮಾಡುವಂತೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸುತ್ತಾರೆ. ವ್ಯಾಪಾರದ ಶ್ರದ್ಧೆಯಿಂದ ಅವರು ಅಂದುಕೊಂಡತೆ ಹೇಗೆ ಬೇಕಾದರು ಯಾರು ಬೇಕಾದರು ಮಾಡಲಿಕ್ಕೆ ಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ಮಾತುಗಾರಿಕೆಗೆ ಮಹಿಳೆಯರು ಯಾವುದೇ ಶಿಕ್ಷಣ ಪಡೆದಿಲ್ಲ. ಅದರೆ ಅವರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಅವರ ಲೆಕ್ಕಚಾರ ಅವರ ಗಮನಹರಿಸುವಿಕೆ ತೂಕ ಮಾಡುವುದು, ಅಲ್ಲದೆ ಎಷ್ಟು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ ಕೈಚೀಲದಲ್ಲಿ ತುಂಬಿಸಿದರೂ, ಅವರು ಯಾವ ಯಾವ ತರಹದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಹಾಕಿದ್ದೆ ಎಂದು ಲೆಕ್ಕ ಮಾಡಿ ಹಣ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಇವರು ಮೋಸ ಮಾಡುವುದು ಕಡಿಮೆ ಅವರು ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಬಡವರಿಗೆ ದಾನದ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಮನೆಗಳಿಗೆ ತೆರಳುವುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದು.

ಬೇಡ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಹೊರತು ಪಡಿಸಿ ಇತರೆ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆಯರು ಯಾರಿಗೂ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗಳಿಗೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನ ಮಾರುವುದಿಲ್ಲ ನಮಗೆ ಬಿದ್ದ ರೇಟ್ ಅಷ್ಟು ಅದಕ್ಕಿಂತ ನಾವು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಕೊಡುವುದಿಲ್ಲ. ಬೇಕಾದರೆ ತಗೊಳ್ಳಿ ಇಲ್ಲಂದ್ರರೆ ಹೋಗಿ, ಎಂದು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಂದಾಣಿಕೆಯ

ಮೂಲಕ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಹಬ್ಬದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರವು ಅಧಿಕವಾಗಿ ಅಗುತ್ತದೆ.

ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಹಮಾಲಿಗಳು, ಮಾಲೀಕರು, ದಲ್ಲಾಳಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಗುಂಪುಗಳನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಮಹಿಳೆಯರು ಅದರಲ್ಲಿ ವೃದ್ಧರು ಈ ವೃತ್ತಿಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ವಯಸ್ಸನ್ನು ಮುಗಿಸುತ್ತ ಬಂದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ದಿನವಿಡೀ ಕುಳಿತು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ ಬೆನ್ನು ನೋವು ಕಾಯಿಲೆ ಬಂದಿರುವವರು ಕಂಡುಬಂದಿದ್ದಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಒಂದನ್ನೇ ನಂಬಿಕೊಂಡು ವ್ಯಾಪಾರಮಾಡುತ್ತ ನಮ್ಮ ಮನೆ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಸಾಕುತ್ತಿದ್ದೇವೆ. ಎಂದು ಮಾಹಿತಿದಾರರು ತಿಳಿಸಿದರು.

೪.೩. ತೂಕ ಮತ್ತು ಚೌಕಾಸಿ

'ಮಹಿಳೆಯರ ಶ್ರಮದ ಬೇಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಪೂರೈಕೆಯನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡರೆ ಪೂರೈಕೆ ಅಧಿಕವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಬೇಡಿಕೆ ಕಡಿಮೆಯಾಗುತ್ತದೆ. ಬೇಡಿಕೆ ಕಡಿಮೆಯಾದಾಗ ಅವರ 'ಚೌಕಾಶಿ ಶಕ್ತಿ'ಯು ಕಡಿಮೆಯಾಗಿ ಕೌಶಲ್ಯ ರಹಿತ ಕೆಲಸಗಳಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಕೂಲಿಗೆ ದುಡಿಯಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.'[೨]

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾರಾಟನ್ನು ವೃದ್ಧಿಸುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲದೆ ಹೋದರೆ ಮಾರಾಟಗಾರರು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಇದ್ದಾಗ ಕೊಳ್ಳುವವರ ಸಂಖ್ಯೆಯು ಅಧಿಕವಾಗಿರುವುದು. ಮಹಿಳೆಯರು ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡಿದಾಗ ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಜಗಳಕ್ಕೆ ಬೀಳುವ ಪ್ರಸಂಗಗಳೂ ನಡೆಯುತ್ತವೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ತೂಕವನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದಲ್ಲದೇ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಮುಂದುವರೆಯುವುದಕ್ಕೆ ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ. ಗ್ರಾಹಕರು ತಾವು ಖರೀದಿಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಸ್ವಚ್ಛವಾಗಿದ್ದು ನೇರ ಅನುಭೋಗಕ್ಕೆ ಲಭ್ಯವಾಗುವಂತೆ ಇರಬೇಕೆಂದು ಅಪೇಕ್ಷಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಆದರೆ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಉತ್ಪಾದನೆಯ ಮೂಲ ರೂಪದಲ್ಲಿ ಗ್ರಾಹಕನಿಗೆ ನೇರವಾದ ಅನುಭೋಗಕ್ಕಾಗಿ ಅವಶ್ಯಕವಾದ ಗುಣಮಟ್ಟ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಹಣ್ಣು, ತರಕಾರಿ, ಸೊಪ್ಪು, ಮೆಣಸಿನಕಾಯಿ ಇತ್ಯಾದಿ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕೊಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಗ್ರಾಹಕ ಅದನ್ನು ಆಲೋಚಿಸುತ್ತಾನೆ. ಅದರಂತೆ ಅವನು ತನಗೆ ಬೇಕಾದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ತನ್ನ ಅವಶ್ಯಕತೆಗೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ತನ್ನ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಎಷ್ಟು ಬೇಕು ಅಷ್ಟನ್ನು ಮಾತ್ರ ಖರೀದಿಸುವನು. ಹೋಟೆಲ್–

ಉಧ್ಯಮಿಗಳಿಗೆ ದಿನನಿತ್ಯ ಬೇಕಾದ ವಿವಿಧ ರೀತಿಯ ತರಕಾರಿಗಳು ಹಾಗೂ ಸಾಮಾನ್ಯ ಗ್ರಾಹಕರ ಕೈಯನ್ನು ಸೇರುತ್ತದೆ.

'ಕೂಲಿ ತಾರತಮ್ಯವು ಕೌಶಲ್ಯ ಮತ್ತು ಕೌಶಲ್ಯರಹಿತ ಕೆಲಸಗಳ ನಡುವೆ ಕಂಡುಬರುತ್ತವೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ಕೌಶಲ್ಯ ರಹಿತ ಕೆಲಸಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತಾರೆ. ಶಿಕ್ಷಣ, ತರಬೇತಿ ಕೊರತೆ, ಚಲನೆ ಮೇಲಿನ ನಿರ್ಬಂಧ, ಕೌಟುಂಬಿಕ ಜವಬ್ದಾರಿಯಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರು ಕೌಶಲ್ಯ ರಹಿತ ಕೆಲಸಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತವೆ'.

ಅಲ್ಲದೆ ಮಹಿಳೆಯರು ತರಕಾರಿ ಮಾರಲು ಗ್ರಾಹಕರರೊಂದಿಗೆ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಸಂಚಾರಿಸಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಮಾಲಿಕರಿಂದ ಖರೀದಿಸುವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡಿ ವ್ಯವಹರಿಸುವರು. ಏಕೆಂದರೆ ಅವರು ಉದ್ರಿ ಕೊಡುವುದರಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆಗೆ ತರಕಾರಿ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಮಾರುತ್ತಾರೆ ಎಂದು ಕ್ಷೇತ್ರಕಾರ್ಯದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿದಾರರಿಂದ ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ.

೪.೫. ಆರ್ಕಷಣೆ

ದಿನನಿತ್ಯ ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಅವರ ಶ್ರಮದ ದಕ್ಷತೆಯು ಇದರಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಗ್ರಾಹಕರೊಂದಿಗೆ ಉತ್ತಮ ಸಂಬಂಧ ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ ಅವರಿಂದ ಸ್ನೇಹವನ್ನು ಸಂಪಾಧಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಖಾಯಂ ಗ್ರಾಹಕರಾಗಿರಾಗಬೇಕೆಂಬ ಭಾವನೆ ಮೂಡಿಸಲು ಅವರನ್ನು ಮಾತುಗಳ ಮೂಲಕ ಆಕರ್ಷಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಅಲ್ಲದೆ ಅವರ ಕುಟುಂಬದ ಜೊತೆಗೆ ಅನ್ಯೋನ್ಯತೆಯಿಂದ ಇರಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸುತ್ತಾರೆ. ದಲ್ಲಾಳಿಗಳಿಂದ ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ, ತಂದು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ವಯಸ್ಸಾದ ಕೆಲ ಮಹಿಳೆಯರು ಅಣ್ಣ ಯಪ್ಪ ಹೇಳಿ ತೂಕ ಮಾಡಿ ಉಳಿದು ಬಿಟ್ಟ ಕೆಲ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಅವರಿಂದ ಪೀಡಿಸಿ ತರುವುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದು, ಬೆಳಗಿನ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಹರಾಜು ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ನಡೆಯುತ್ತದೆ. ಅದು ಅಲ್ಲದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಗ್ರಾಹಕನ್ನು ಕರೆಯುವ ಒಂದು ಕಲೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ರೈತರು ದಿನ ನಿತ್ಯ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಅವರಿಂದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಯಾರು ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಂತವರ ಮುಖ ನೋಡಿ ಅವರನ್ನು ಕರೆದು ತರಕಾರಿ ಮಾರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ತರಕಾರಿಯನ್ನು

ಚನ್ನಾಗಿ ಹೊಂದಿಸಿ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಕರ್ಷಣೆಗೆ ಒಳಪಡಿಸುತ್ತಾರೆ ತಾವು ಕುಳಿತು ಮಾರುವ ಜಾಗದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ಉಳಿದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಕಸದ ಬುಟ್ಟಿಗೆ ಇಲ್ಲದೆ ಹೋದರೆ ದನಕರುಗಳಿಗೆ ಹಾಕುವಂತಗುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ನಿಗದಿತ ಸ್ಥಳದ ಕೋರತೆಯಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರವು ಸರಿಯಾಗಿ ಆಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ಕಾರಣ ಒಂದು ದಿನ ಒಂದು ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ದಿನಾಲು ಬರುವಂತಹ ಗ್ರಾಹಕರು ಮೊದಲಿಗೆ ಕುಳಿತು ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಂದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿಕೊಂಡು ಹೋಗುತ್ತಾರೆ.

ಅಲ್ಲದೆ ಇಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಗಮನಿಸಬಹುದಾದ ಅಂಶವೆಂದರೆ, ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಒಂದು ನಿಗಧಿತ ಸ್ಥಳವನ್ನು ಒದಗಿಸಿಕೊಡಬೇಕು. ಅದರಲ್ಲೂ ವಯಸ್ಸಾದ ಮಹಿಳೆಯರು ಅಧಿಕವಾಗಿ ಇರುವುದರಿಂದ ಅವರು ನಡೆದುಕೊಂಡು ಹೋಗಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಅವರಿಗೆ ಅಗುವುದಿಲ್ಲ. ರೈತರು ಉತ್ತಮವಾಗಿ ಬೆಳೆದಿರುವ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು ಜನರು ಹಿಂದು ಮುಂದು ನೋಡುತ್ತಿದ್ದರೆ, ಜಾಹಿರಾತುಗಳು ಜನಸಾಮಾನ್ಯರನ್ನು ಅಕರ್ಷಿಸುತ್ತಿದ್ದರೆ.

ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಆರ್ಥಿಕ ಸಂಕಷ್ಟಕ್ಕೆ ತಂದು ನಿಲ್ಲಿಸಿವೆ ಎಂದು ಹೇಳಬಹುದು ಪ್ರಸ್ತುತ ದಿನದಲ್ಲಿ ಜಾಗತೀಕರಣದ ಪ್ರಭಾವದಿಂದ ಜನಸಾಮಾನ್ಯರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಜರ್ಜರಿತರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಸಾಮಾನ್ಯ ವರ್ಗಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ ಕುಟುಂಬಗಳಲ್ಲಿ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಅಧಿಕಾವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಅವರು ಹಣದ ಹೊಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ.

ಅಡಿಟಿಪ್ಪಣಿ

೧. ಹೇಮಲತಾ ಎಚ್.ಎಂ. "ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ದುಡಿಮೆ ಮಹಿಳಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯನೀತಿ ಯೋಜನೆಗಳು" ಪ್ರಕಾಶನ ಡಿ.ವಿ.ಕೆ. ಮೂರ್ತಿ,ಮೈಸೂರು,೨೦೦೬ ,ಪುಟ.ಸಂ.೪೧
೨. ಹೇಮಲತಾ ಎಚ್.ಎಂ. "ಮಹಿಳಾ ಸಶಕ್ತೀಕರಣ" ಪ್ರಕಾಶನ, ಕುವೆಂಪು ಭಾಷಾ ಭಾರತಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ,ಬೆಂಗಳೂರು,೨೦೧೬,ಪುಟ.ಸಂ.೩೨
೩. ಆಂಜನಪ್ಪ ಬಿ.ಹೆಚ್. "ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ದುಡಿಮೆ" ಪ್ರಕಾಶನ,ಸೃಷ್ಟಿ ಪಬ್ಲೀಕೆಷನ್,೨೦೦೬, ಪುಟ.ಸಂ.೨೬೭

ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸಿರುವ ಸೌಲಭಗಳು ಹಾಗೂ ಸರಕಾರ ಕೈಗೊಂಡಿರುವ ಯೋಜನೆಗಳು

ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರಾಟ ನಿಯಂತ್ರಣ ಶಾಸನ ೧೯೬೬ ರ ವಿಶೇಷ ಅಂಶಗಳು

- ಸಮಿತಿ ರಚನೆಯಲ್ಲಿ ರೈತರಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾತಿನಿಧ್ಯ.
- ಪರಿಶಿಷ್ಟ ಜಾತಿ ಮತ್ತು ಪಂಗಡದ ರೈತರಿಗೆ ಪ್ರಾತಿನಿಧ್ಯ ಮೀಸಲು
- ಓರ್ವ ರೈತ ಮಹಿಳೆಗೆ ಸಹ ಪ್ರಾತಿನಿಧ್ಯ ಮೀಸಲು
- ನೇರ ಮಾರಾಟಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶ
- ಸರಿಯಾದ ತೂಕದ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಇರುತ್ತದೆ.
- ಸರಕುಗಳನ್ನು ಅವುಗಳ ಗುಣಧರ್ಮದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ವರ್ಗೀಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.
- ಟೆಂಡರ್ ಪದ್ಧತಿ, ಬಹಿರಂಗ ಹಾರಜು ಪದ್ಧತಿ ಅಥಾವ ಪರಸ್ಪರ ಬಹಿರಂಗ ಒಪ್ಪಂದದ ಪದ್ಧತಿಯು ಮಾರಾಟದ ಮೂಲಕ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.
- ಮಾರಾಟವಾದ ದಿನವೇ ಸರಕಿನ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು.
- ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ಮೀತಿ ಮೀರಿದ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ತಡೆ
- ವಿಶೇಷ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಆಸ್ಪದ.
- ಸಮೀತಿಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿಯೇ ವ್ಯಾಜ್ಯಗಳ ತೀರ್ಮಾನಕ್ಕೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಸ್ಪರ್ಧಾತ್ಮಕ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ದೊರಕಿಸಿಕೊಡಲು ಬಹಿರಂಗ ಹರಾಜು ಮತ್ತು ಟೆಂಡರ್ ಪದ್ಧತಿಗಳ ಅಳವಡಿಕೆ.
- ರೈರರಿಂದ ದಲ್ಲಾಳಿ ಶುಲ್ಕ ವಸೂಲಿಗೆ ತಡೆ.
- ಶಾಸ್ತ್ರೀಯ ರೀತಿ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಸುಸಜ್ಜಿತ ಸೌಲಭ್ಯ.

ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಾಂಗಣದಲ್ಲಿ ಒದಗಿಸಿರುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು

- ➢ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಬಹಿರಂಗ ಹರಾಜು ಕಟ್ಟೆಗಳು
- ➢ ವರ್ಗೀಕರಣ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು
- ➢ ನೇರ ಮಾರಾಟ ಪದ್ಧತಿಯ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
- ➢ ರೈತರಿಗಾಗಿ ವಿಶ್ರಾಂತಿ ಗೃಹಗಳು

- ಜಾನುವಾರುಗಳಿಗಾಗಿ ಕೊಟ್ಟಿಗಳು
- ಗಾಡಿಗಳನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಲು ಪ್ರತ್ಯೇಕ ಸ್ಥಳ
- ಕುಡಿಯುವ ನೀರಿನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ
- ಅಂಚೆ ತಂತಿ ಕಛೇರಿ
- ಬ್ಯಾಂಕುಗಳ ಸೌಲಭ್ಯ
- ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಕುರಿತಂತೆ ಪೇಟೆ ಸಮಾಚಾರ ಸೇವೆ.

ರೈತ ಸಂಜೀವಿನಿ ಅಪಘಾತ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆ

"ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯ ಕೃಷಿ ಮಾರಾಟ ಮಂಡಳಿಯು ಕರ್ನಾಟಕ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಮಾರಾಟ ನಿಯಂತ್ರಣ ಶಾಸನ ೧೯೬೬ ರ ಕಲಂ ೧೦೦ರ ಅಡಿಯಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿತವಾಗಿದೆ. ಸದರಿ ಶಾಸನದ ಪ್ರಕರಣ ೧೧೨ (ಜಿ) ಪ್ರಕಾರ ರೈರರಿಗೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಕೃಷಿ ಮಾರಾಟ ಮಂಡಳಿಯ ಮುಖ್ಯ ಕರ್ತವ್ಯಗಳಲೊಂದಾಗಿದೆ.

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಸಾವು ಅಥವಾ ಅಂಗವಿಕಲತೆ ಉಂಟಾದಲ್ಲಿ ರಾಜ್ಯದಲ್ಲಿನ ೧೫ ರಿಂದ ೬೦ ವರ್ಷದೊಳಗಿನ ವಯೋಮಿತಿಯಲ್ಲಿರುವ ರೈತರು ಮತ್ತು ಆ ಕುಟುಂಬದ ಸದಸ್ಯರುಗಳಿಗ ಈ ಯೋಜನೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಒಳಪಡುತ್ತಾರೆ.

ಕೃಷಿ ಜಮೀನಿನಲ್ಲಿ ಉಳುಮೆ ಮಾಡುವಾಗ, ಬಿತ್ತನೆ ಮಾಡುವಾಗ, ಕಳೆ ತಗೆಯುವಾಗ, ಬೆಳೆಗಳಿಗೆ ಗೋಬ್ಬರ, ಔಷಧಿ ಹಾಕುವಾಗ, ಕಟಾವು ಮಾಡುವಾಗ, ಬಣವೆ ಹಾಕುವಾಗ ಹಾಗೂ ಕಣದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಒಕ್ಕಣೆ ಮಾಡುವಾಗ ಗಾಡಿಗೆ ಲಾರಿಗೆ ಟ್ರ್ಯಾಕ್ಟರ್ ಇತ್ಯಾದಿ ವಾಹನಗಳಿಗೆ ಉಪ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಹೇರುವಾಗ.

ಕೃಷಿ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ನಿರತರಾಗಿದ್ದಾಗ ಭೂಸಾರವನ್ನು ಕಾಪಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಪೂರೈಸುವ ಕೆರೆ ಗೊಬ್ಬರ ಕೊಟ್ಟಿಗೆ ಹಸಿರು ಎಲೆ ಗೊಬ್ಬರ ಮಣ್ಣು– ಮರಳು, ಕಾಡು ಸೊಪ್ಪುಗಳು ಅಲ್ಲದೆ ಉಳುಮೆಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಸಲಕರಣೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ಬೀಜ ರಸಗೊಬ್ಬರ ಕ್ರಿಮಿನಾಶಕ ಇತ್ಯಾದಿಗಳನ್ನು ಮನೆಯಿಂದ ಹೊಲಕ್ಕೆ ಹೊಲದಿಂದ ಮನೆಗೆ ಮತ್ತು ಇಂತಹ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವ ಜಾಗದಿಂದ ಹೊಲಕ್ಕೆ ಸಾಗಿಸುವಾಗ ಮತ್ತು ವಾಪಸ್ಸು ಬರುವಾಗ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಅಪಘಾತಗಳು ಸಂಭವಿಸಿದಲ್ಲಿ ದಾರಿಯಲ್ಲಾಗಲಿ (ಜಲಮಾರ್ಗವುಸೇರಿದಂತೆ) ಆದಂತಹ ಅಪಘಾತಗಳು.

ಮುಖ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಾಗಂಣ, ಉಪ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪ್ರಾಂಗಣ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಉಪ ಪ್ರಾಗಂಣಗಳಲ್ಲಿ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಮಾರಾಟ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ್ದಾಗ. ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನ ಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟಕ್ಕಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಗೆ ಅಥವಾ ಸಂತೆಗಳಿಗೆ ಸಾಗಿಸುವಾಗ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗಳಿಂದ ಅಥವಾ ಸಂತೆಗಳಿಂದ ಕೃಷಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಹಿಂತಿರುವಾಗ ಸಂಭವಿಸುವ ಅಪಘಾತಗಳು."[೧]

ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸರ್ಕಾರ ಕೈಗೊಂಡಿರುವ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳು

"ಭಾರತವು ಸ್ವಾತ್ರಂತ್ರ್ಯ ನಂತರ ಮಹಿಳಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗೆ ಹಲವಾರು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಮೀಸಲಿಟ್ಟಿರುವುದು ತಿಳಿದುಬರುತ್ತದೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಎಲ್ಲಾ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲೂ ಕಡೆಗಾಣಿಸಲಾಗಿತ್ತು. ಇವರನ್ನು ಮುಖ್ಯ ವಾಹಿನಿಗೆ ತರಲು ಆರೋಗ್ಯ, ಶಿಕ್ಷಣ, ರಾಜಕೀಯ, ಆರ್ಥಿಕ ಮುಂತಾದ ಕ್ಷೇತ್ರಗಳಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಸಹಭಾಗಿತ್ವಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶ ಕಲ್ಪಿಸಲಾಯಿತು. ೧೯೫೧ರಲ್ಲಿ ಭಾರತವು ದೇಶದ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಗಾಗಿ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೋಳಿಸಿತ್ತು ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಅಭಿವೃದ್ದಿಗಾಗಿ ಹಲವಾರು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಅನುಷ್ಠಾನಗೊಳಿಸಲಾಗಿದೆ.

ಪ್ರಥಮ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ (೧೯೫೧-೫೬) ಮಹಿಳೆಯರ ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಒತ್ತು ನೀಡಲಾಯಿತು. ಶಿಶುಗಳ ಹಾಗೂ ತಾಯಂದಿರ ಅಧಿಕ ಮರಣ ಪ್ರಮಾಣಕ್ಕೆ ಅಪೌಷ್ಟಿಕತೆಯೇ ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣವೆಂದು ಮನವರಿಕೆಯಾಯಿತು. ತಾಯಿ ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಆರೋಗ್ಯ ಕೇಂದ್ರ ಸ್ಥಾಪನೆ ಮಾಡುವುದರ ಜೋತೆಗೆ ಕುಟುಂಬ ಯೋಜನೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಆಧ್ಯತೆ ಕೋಡಲಾಯಿತು. ಮಹಿಳಾ ಅಭಿವೃದ್ದಿಗಾಗಿ ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾ ಮಂಡಳಿಗಳಿಂದ ಕಲ್ಯಾಣ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಗ್ರಾಮೀಣ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿ ಹಮ್ಮಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಹಾಗೂ ಮಹಿಳೆಯರು ಮಕ್ಕಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಕೆಳವರ್ಗದವರಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಬದುಕನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ದೃಷ್ಟಿಕಕೋನದಿಂದ ಸ್ವಯಂ ಸೇವಾ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಒತ್ತು ನೀಡಲಾಯಿತು. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ರಾಜ್ಯ ಸಮಾಜ ಕಲ್ಯಾಣ ಮಂಡಳಿಯನ್ನು ರಾಜ್ಯ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಸ್ಥಾಪಿಸಲಾಯಿತು.

ದ್ವಿತೀಯ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ೧೯೫೬-೬೧) ಮಹಿಳೆಯರು ಮತ್ತು ಮಕ್ಕಳ ಅಭಿವೃದ್ಧಿಯನ್ನು ಕೇಂದ್ರ ಸಮಾಜ ಕಲ್ಯಾಣ ಮಂಡಳಿ ಯೋಜನೆಯ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ

ಸೇರಿಸಲಾಯಿತು. ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು. ನೇಮಕಾತಿಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಶಿಕ್ಷಕಿಯರಿಗೆ ಆದ್ಯತೆ ಕೊಡಲಾಯಿತು ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬ ಯೋಜನೆಗೆ ಗಮನ ಕೊಡಲಾಯಿತು.

ಮೂರನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ (೧೯೬೧-೬೬) ಕೇಂದ್ರ ಸಮಾಜ ಕಲ್ಯಾಣ ಮಂಡಳಿಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಹಣಕಾಸು ಅನುದಾನ, ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಶಿಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ಹೆಣ್ಣು ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸಂಬಧಿಸಿದಂತೆ ವಿಶೇಷ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಹಮ್ಮಿಕೊಳ್ಳಲಾಯಿತು. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷಣದಲ್ಲಿರುವ ಲಿಂಗ ಅಂತರಗಳನ್ನು ಕಡಿಮೆಗೊಳಿಸುವುದು, ಹೆಣ್ಣು ಮಕ್ಕಳ ಪ್ರಾಥಮಿಕ ಶಿಕ್ಷಣದ ವಿಸ್ತರಣೆಗಾಗಿ ಮಹಿಳಾ ಶಿಕ್ಷಕಿಯರನ್ನು ತರಬೇತಿ ಕೊಟ್ಟು ನೇಮಿಸಿಕೊಳ್ಳವುದು, ಮಹಿಳಾ ಕಾಲೇಜುಗಳಿಗೆ ವಿಶೇಷ ಅನುದಾನ ನೀಡುವುದು, ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾನಿಲಯದ ಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರಿಗಾಗಿ ಶಿಷ್ಯವೇತನ ಅಗತ್ಯವೆಂದು ಮನಗಂಡು ಹೆಣ್ಣು ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಶಿಷ್ಯವೇತನ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು.

ನಾಲ್ಕನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆ ಯಲ್ಲಿ (೧೯೬೯-೧೯೭೪) ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಹೆಣ್ಣುಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಹತ್ವ ನೀಡಲಾಯಿತು. ಅನಾಥ ಹೆಣ್ಣು ಮಕ್ಕಳನ್ನು ನೋಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಸಂಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಮತ್ತು ವೇಶ್ಯಾವಾಟಿಕೆಯಿಂದ ರಕ್ಷಿಸಿಕೊಂಡು ಬಂದ ಮಹಿಳೆಯರ ಪುನರ್ವಸತಿ ಬಗ್ಗೆ ಹಾಗೂ ಕುಟುಂಬ ಯೋಜನೆಗೆ ಕೋಡುವ ಹಣದ ಪ್ರಮಾಣ ಹೆಚ್ಚಿಸಲಾಯಿತು. ಮಕ್ಕಳ ರೋಗ ನಿರೋಧಕ ಚುಚ್ಚು ಮದ್ದು ಹಾಕುವ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಲಾಯಿತು.

ಸಣ್ಣ ರೈತರ ಅಭಿವೃದ್ಧ ಸಂಘ, ಸಣ್ಣ ರೈತರನ್ನು ಕೃಷಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಬಳಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಈ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮ ಹಾಕಿಕೊಳ್ಳಲಾಯಿತು. ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ರೈತನಿಗೂ ಸ್ವಂತ ಬಾವಿ ತೋಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಕೇಂದ್ರ ಸರ್ಕಾರ ಸಣ್ಣ ರೈತರ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಸಂಸ್ಥೆಗಳಿಗೆ ಹಣ ಒದಗಿಸುತ್ತಿದೆ. ಕೃಷಿ ಜೊತೆಗೆ ಉಪ ಕುಲಕಸುಬುಗಳಾದ ಕೋಳಿ ಸಾಕಾಣಿಕೆ, ಹೈನುಗಾರಿಗೆ, ರೇಷ್ಮಹುಳು ಸಾಕಾಣಿಕೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡಿತು. ಇದರಿಂದ ಗ್ರಾಮೀಣ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಕೃಷಿಯ ಜೊತೆಗೆ ಸ್ವಯಂ ಉದ್ಯೋಗ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯಕವಾಯಿತು.

ಉದ್ಯೋಗ ಖಾತರಿ ಯೋಜನೆ(೧೯೭೨) ಗ್ರಾಮಿಣ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ಕಾರ್ಮಿಕರಿಗೆ ಲಾಭದಾಯಕ ಮತ್ತು ಉತ್ಪಾದಕ ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶವನ್ನಿಟ್ಟು ಕೊಂಡಿತ್ತು. ಸಣ್ಣ ನೀರಾವರಿ, ರಸ್ತೆ ನಿರ್ಮಾಣ, ಭೂಸಾರ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಮುಂತಾದ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗ ಅವಕಾಶಗಳನ್ನು ಕಲ್ಪಿಸಲಾಯಿತು. ಇದರಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೂ ಅವಕಾಶ ನೀಡಲಾಯಿತು.

ಐದನೇಯ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆ (೧೯೭೪-೧೯೭೮) ೧೯೭೫ ರಲ್ಲಿ ನೈರೋಬಿಯಲ್ಲಿ ನಡೆದ ಸಮ್ಮೇಳನದಲ್ಲಿ ತಯಾರಿ ನಡೆಸಿಕೊಳ್ಳಲಾಯಿತು. ಈ ಯೋಜನಾ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ೧೫ ರಿಂದ ४೫ ವರ್ಷದ ಒಳಗಿನ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳಲ್ಲಿ ಬಡತನ ರೇಖೆಯಿಂದ ಕೆಳಗಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಶಿಶುಪಾಲನೆ, ಪೌಷ್ಠಕ ಆಹಾರದ ತಯಾರಿಕೆ, ಆರೋಗ್ಯ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಮನೆಯ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆ ಮುಂತಾದವುಗಳನ್ನು ಗೃಹಣಿಯರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಾದ ಶಿಕ್ಷಣವನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಈ ಮೇಲಿನ ಕೆಲಸಗಳನ್ನು ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಆದ್ಯತೆ ಕೊಡಲಾಯಿತು. ಮಹಿಳೆಯರು ತಯಾರಿಸಿದ ವಸ್ತುಗಳಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದರ ಮೂಲಕ ಗೃಹ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ಗ್ರಾಮೀಣ ಕೈಗಾರಿಕೆ, ಕೈಗಾಗಿಕೆಗೆ ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ನೀಡಿತು. ಬುಡಕಟ್ಟು ಉಪಯೋಜನೆಯನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು. ಬುಡಕಟ್ಟು ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಸುಧಾರಿಸಲು ವಿಶೇಷ ಆಸಕ್ತಿವಹಿಸಲಾಯಿತು.

ಆರನೇಯ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ (೧೮೮೦-೧೯) ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ಚಳುವಳಿಯ ಪ್ರಭಾವ ಕ್ರಿಯಾಶೀಲವಾಗಿತ್ತು. ಮಹಿಳೆಯರ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಕುರಿತು ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಲು ಸರ್ಕಾರವು ನೇಮಿಸಿದ ಸಮಿತಿ 'ಟುವರ್ಡ್ಸ್ ಇಕ್ವಾಲಿಟಿ' ಎಂಬ ವರದಿಯನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸಿತು. ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಎಂಬ ಆರನೇಯ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಯ ಕರಡಿನಲ್ಲಿ ಸೇರಿತ್ತು ಮಹಿಳೆಯರ ಸ್ಥಾನಮಾನ ಉತ್ತಮ ಪಡಿಸಲು ಹಿಂದಿನ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹಲವಾರು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಹಾಕಿಕೊಂಡಿದ್ದರೂ ಅವರ ಜೀವನ ಮಟ್ಟ ಸುಧಾರಣೆ ಯಾಗದಿರುವುದನ್ನು ಈ ಯೋಜನೆಯಲ್ಲಿ ಗುರುತಿಸಲಾಯಿತು. ಮಹಿಳಾ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ, ಶಿಕ್ಷಣ, ಉದ್ಯೋಗ ಮತ್ತು ಆರೋಗ್ಯದ ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕೆಂದು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಿತು. ಮಹಿಳಾ ಆರ್ಥಿಕ ಸ್ವಾತಂತ್ರ್ಯ ಪ್ರಮುಖವಾದದ್ದು ಎಂದು ಭಾವಿಸಲಾಯಿತು.

ಏಳನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆ (೧೯೮೫-೯೦) ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯ ಮತ್ತು ಕುಟುಂಬ ಕಲ್ಯಾಣಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಗಮನಹರಿಸಲಾಯಿತು. ಸೂಕ್ತ ವೃತ್ತಿ ತರಬೇತಿ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಶಿಕ್ಷಣದನ್ವಯ ಮಹಿಳೆಯರಿಗಾಗಿ ಹೆಚ್ಚು ವೃತ್ತಿಕೌಶಲ್ಯಗಳ ಮತ್ತು ದೈಹಿಕ ಶ್ರಮದ ಉದ್ಯೋಗವಕಾಶಗಳನ್ನು ಸೃಷ್ಟಿಸಬೇಕೆಂದು ಪ್ರತಿಪಾದಿಸಲಾಯಿತು. ಮಹಿಳಾ ಕಾರ್ಮಿಕರನ್ನು ಸಂಘಟನೆಮಾಡಿ, ಅವರ ಸೇವಾ ಹಕ್ಕನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು ಎಂದು ತಿಳಿಸಲಾಯಿತು.

ಎಂಟನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆ (೧೯೯೨-೯೭) ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ೭ನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲಾಯಿತು. ಐಆರ್‌ಡಿಪಿ ಕಾರ್ಯಕ್ರಮವನ್ನು ಮತ್ತೆ

ಬಲಗೋಳಿಸುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಉದ್ಯಮಶೀಲತೆಯನ್ನು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹಿಸುವುದು, ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗೆ ತರಬೇತಿ ನೀಡುವುದು, ದೇಶದ ಎಲ್ಲಾ ಕಡೆ ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಕೇಂದ್ರಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಯೋಚಿಸಲಾಯಿತು.

ಒಂಬತ್ತನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆ (೧೯೯೭-೦೨) ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಏಳು ಮತ್ತು ಎಂಟನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೊಳಿಸುವುದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಬದಲಾವಣೆ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಸಬಲಿಕರಣಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರೋತ್ಸಾಹ ಕೊಡುವುದು, ಬಡ ಜನರಿಗೆ ಸ್ವಂತ ಉದ್ಯೋಗ ಸ್ಥಾಪಿಸಲು, ಸಣ್ಣ ಸಣ್ಣ ಉದ್ಯಮಿಗಳನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು, ಬಡ ಮಹಿಳೆಯರನ್ನು ಉದ್ಧಾರ ಮಾಡಲು ಮತ್ತು ಅವರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸುವ ಕಾರ್ಯಕ್ಕೆ ಒತ್ತು ನೀಡಿದೆ.

ಹತ್ತನೇ ಪಂಚವಾರ್ಷಿಕ ಯೋಜನೆ (೨೦೦೨-೦೭) ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಮನೆ,ವಸತಿ ಸೌಕರ್ಯ ಒದಗಿಸುವುದು, ಜನಸಂಖ್ಯೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡುವುದು, ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು."[೨]

ಅಡಿಟಿಪ್ಪಣಿ

೧ ಹೇಮಲತಾ ಎಚ್.ಎಂ."ಮಹಿಳಾ ಸಶಕ್ತೀಕರಣ: ಒಂದು ಪರಿಕಲ್ಪನೆ" ಪ್ರಕಾಶನ ಕುವೆಂಪು ಭಾಷಾ ಭಾರತಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಬೆಂಗಳೂರು. ೨೦೧೬ಪುಟ.ಸಂ.೩೫-೪೦

೨ ಗಾಹಿತ್ರಿ ಎನ್,"ಮಹಿಳಾ ಮೀಸಲಾತಿ ಮತ್ತು ಲಿಂಗರಾಜಕಾರಣ" ಲಡಾಯಿ ಪ್ರಕಾಶನ ಗದಗ. ೨೦೦೨.ಪುಟ.ಸಂ.೫೧

೩ ಗೀತಾ ಕೃಷ್ಣಮೂರ್ತಿ."ಮಹಿಳಾ ಹಕ್ಕುಗಳ ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ" ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಕೇಂದ್ರ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ. ೨೦೦೯. ಪುಟ.ಸಂ ೨೨

೪ ಕರ್ನಾಟಕ ಸರ್ಕಾರದ ಬಜೆಟ್ ಅಧಿನಿಯಮದ ಕೈಪಿಡಿ.೨೦೧೬-೧೭

೫ ಎಪಿಎಂಸಿ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ತಿಂಗಳ ಮತ್ತು ಮಾಸಿಕ ವರದಿಗಳು.೨೦೧೪-೧೫

೬ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಮಾಹಿತಿ, ಪತ್ರಿಕೆಗಳು, ತಿಂಗಳ ವರದಿಗಳು,ಸಂಚಿಕೆಗಳು ೨೦೧೪-೧೫, ೨೦೧೬-೧೭

ಅಧ್ಯಾಯ-೫. ಉಪಸಂಹಾರ

೧. ಅಧ್ಯಯನದ ಫಲಿತಗಳು

೨. ಸಲಹೆಗಳು

ಅಧ್ಯಾಯ-೫

ಉಪಸಂಹಾರ

ಪ್ರಸ್ತುತ ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕತೆಯನ್ನು ಕುರಿತು ವಿವರಿಸುವುದಲ್ಲದೆ ಅವರ ಕೌಟಂಬಿಕ ಜೀವನದ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅವರ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಪ್ರಗತಿ ಹಾಗೂ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಅವರನ್ನು ಕಾಣುವ ರೀತಿನೀತಿಗಳನ್ನು ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ವಿವರಿಸಲಾಗಿದೆ. ಮಹಿಳೆಯರು ಮತ್ತು ಪುರುಷರು ಎಂಬ ತಾರತಮ್ಯ ನೀತಿಯಿಂದಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸಿಗಬೇಕಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ದೊರೆಯದಿರುವುದನ್ನು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಬೇಡ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆಯರು ಅಲ್ಲದೆ ತಳ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆಯರ ಜೀವನಕ್ಕೆ ಸಹಕಾರಿಯಾಗಿದೆ. ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದಲ್ಲಿನ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಕೇಲವು ಮಹಿಳೆಯರು ವಿಧವೆಯರು, ದೇವದಾಸಿಯವರು, ವೃದ್ಧರು ಇರುವುದನ್ನು ನೋಡಬಹುದು. ಅಲ್ಲದೆ ಅನೇಕ ಮಹಿಳೆಯರು ತುಂಬಾ ಶ್ರಮ ವಹಿಸಿ ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಮುನ್ನೆಡೆಸುತ್ತಿರುವು ಕಂಡುಬರುತ್ತದೆ.

ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸರಕಾರದಿಂದ ಸಿಗಬೇಕಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಸರಿಯಾಗಿ ಸಿಗುತ್ತಿಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಮೂಲ ಸೌಕರ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಿಕೊಡುವುದರಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರ ಆರ್ಥಿಕತೆಯು ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ನಮ್ಮ ಭಾರತಿಯ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಮಧ್ಯಮ ಮತ್ತು ಕೆಳವರ್ಗಗಳ ಕುಟುಂಬಗಳೆ ಹೆಚ್ಚಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಇವರ ಕುಟುಂಬಗಳ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಭಾಗ ಮಹಿಳೆಯರದೇ ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆ ಅನಿವಾರ್ಯವಾಗಿ ಕೌಟುಂಬಿಕ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊರಬೇಕಾಗಿರುತ್ತದೆ ಆದ್ದರಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರು ಆರ್ಥಿಕ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳಿಗಾಗಿ ದುಡಿಮೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳ ಬೇಕು ಹೀಗೆ ದುಡಿಮೆಯಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿ ಕೊಳ್ಳವುದರಿಂದ ಮಹಿಳೆಯರು ಹಲವಾರು ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಎಂಬ ಅಂಶ ಕ್ಷೇತ್ರ ಕಾರ್ಯದಿಂದ ತಿಳಿದು ಬಂದಿದೆ.

ಕ್ಷೇತ್ರ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಕಂಡುಕೊಂಡ ಅಂಶಗಳು

ತಳ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆಯರು ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕಪ್ಪು ಮಿಶ್ರಿತ ಗೋಧಿ ಬಣ್ಣವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು. ಇವರ ೭ ಕೇರಿಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿದಾಗ ಅವರ ವಸತಿಗಳು ಪ್ರತ್ಯೇಕವಿಲ್ಲ ಒಂದರ ಪಕ್ಕದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅಂಟಿಕೊಂಡಂತಿವೆ. ಅವರ ಮನೆಗಳು ಕೆಲ ಸ್ವಂತಮನೆ, ಹಂಚಿನಮನೆ, ಆರ್.ಸಿ.ಸಿ. ಮನೆಗಳು ಇವರಲ್ಲಿ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಗಮನಿಸಬಹುದು. ಅವರ ಪ್ರಮುಖವಾದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳೆಂದರೆ ಶಿಕ್ಷಣ, ಹಣಕಾಸಿನ ಹಾಗೂ ಮಾರಾಟದ ಮಳಿಗೆ ಸಮಸ್ಯೆ ಕಂಡುಬರುತ್ತವೆ.

ದುಡಿಮೆಯ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಮಿಕಳಾಗಿ, ಕುಟುಂಬದ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ಹೊತ್ತು ಸಾಕಬೇಕಾಗಿದೆ. ಆ ಕುಟುಂಬದಲ್ಲಿ ತಲೆದುರುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಹಾಗೂ ಸಮಾಜದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಪಾತ್ರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಸಂದರ್ಭದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಹೀಗೇ ಇಂತಹ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸುವ ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ವಿಭಿನ್ನವಾದ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಿಂದ ಬಂದವರಿದ್ದಾರೆ. ಅವರಲ್ಲಿ ಮನೆಯಿಂದ ಹೊರದೂಡಲ್ಪಟ್ಟವರು, ವಿಧವೇಯರು, ವಿಚ್ಚೇದನ ಹೊಂದಿದವರು, ಚಿಕ್ಕವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ತಂದೆ–ತಾಯಿಯವರನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡವರು, ಹೀಗೆ ಹಲವಾರು ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳ ಹಿನ್ನಲೆಯುಳ್ಳ ಮಹಿಳೆಯರು ಕುಟುಂಬವನ್ನು ಸಾಕಬೇಕಾದ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಯನ್ನು ಹೊತ್ತು ಮನೆಗೆ ಅನ್ನದಾತಳಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಳೆ.

ಈ ಪ್ರಬಂಧದಲ್ಲಿ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವವರನ್ನು ಅಧ್ಯಯನಕ್ಕೆ ಒಳಪಡಿಸಲಾಗಿದೆ. ಅವರ ಸಾಮಾಜಿಕ ಹಾಗೂ ಆರ್ಥಿಕ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ, ಅವರ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಎದುರಾಗು ಪರಿಸ್ಥಿತಿಯ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಅಧ್ಯಯನ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಸಂಚಾರಿ ವ್ಯಾಪರಿಗಳು, ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಅವರ ಆರ್ಥಿಕತೆ ತುಂಬಾ ಕೆಳಮಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಇರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವವರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಿಂದುಳಿದ ಕುಂಟುಬದ ಹಿನ್ನೆಲೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ದೂರದ ಓಣಿಗಳಿಗೆ ಹೋಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಿ ಬರುವುದರಿಂದ ಅವರಿಗೆ ದಣಿವು, ಸುಸ್ತು ಮಂಡಿನೋವು ಈ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಾಗಿ ಕಂಡುಬರುತ್ತವೆ.

೧. ಅಧ್ಯಯನದ ಫಲಿತಗಳು:

೧. ನಗರದ ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಏಳು ಕೇರಿಯಲ್ಲಿ ಬೇಡ ಸಮುದಾಯ ಮಹಿಳೆಯರು ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅವರಲ್ಲಿ ಶಿಕ್ಷಣಮಟ್ಟ ಕಡಿಮೆ ಕಂಡುಬಂದಿದೆ.

೨. ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ಬಡತನ ಎದ್ದು ಕಾಣುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಬಂಡವಾಳದ ಕೊರತೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಯನ್ನು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಅಲ್ಲದೆ ವೃದ್ಧರು, ತಳಸಮುದಾಯಕ್ಕೆ ಸೇರಿದ ಮಹಿಳೆಯರು ಈ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

೩. ಬಂಡವಾಳಕ್ಕಾಗಿ ಮೈಕ್ರೋಫೈನಾನ್ಸ, ಲೇವಾದೇವಿಗಾರರು ಮತ್ತು ಹೋಲ್‌ಸೇಲ್ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದ್ದಾರೆ. ಇವರ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಇವರೆ ಬಂಡವಾಳವನ್ನು ಹೂಡುತ್ತಾರೆ.

೪. ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಬಹುತೇಕ ಅಶಿಕ್ಷಿತರು. ಅವರಿಗೆ ಈ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಬಿಟ್ಟರೆ ಬೇರೆ ಯಾವುದೇ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಆಗದವರಾಗಿದ್ದಾರೆ.

೫. ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವವರ ಸಂಖ್ಯೆ ಅಧಿಕವಾಗಿದ್ದು, ಹೊತ್ತು ಮಾರುವವರ ಸಂಖ್ಯೆ ಕಡಿಮೆ ಇದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಯಲ್ಲಿ ಮಹಿಳೆಯರು ಕುಳಿತು ಮಾರಲು ಯಾವುದೇ ಮಳಿಗೆಗಳು ಇಲ್ಲದೆ ಇರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದು.

೬. ಈ ವ್ಯಾಪಾರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ನಗರದಲ್ಲಿ ೨ ಕಡೆ ನಡೆಯುತ್ತಿದ್ದು, ಎಪಿಎಂಸಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಅಧಿಕ ಲಾಭಗಳಿಸಿದರೆ, ಇತರೆ ನಗರದ ಬೀದಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವವರು ಕಡಿಮೆ ಲಾಭ ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ.

೭. ನಗರದ ರಾಜಕೀಯ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ನೋಡಿದಾಗ, ಏಳು ಕೇರಿಯ ಮಹಿಳೆಯರು ವಾರ್ಡಗಳಲ್ಲಿ ರಾಜಕೀಯ ಪ್ರವೇಶ ಇಲ್ಲದಿರುವುದನ್ನು ಗಮನಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.

೮. ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸ್ವಂತ ಭೂಮಿ ಕೇವಲ ಬೆರಳೆಣಿಕೆಯಷ್ಟು ಮಾತ್ರವೆ ಕಂಡುಬಂದಿದೆ. ಇತರೆ ಮಹಿಳೆಯರು ಕೃಷಿಯಲ್ಲಿ ದಿನಗೂಲಿ ಅಸಂಘಟಿತ ಕಾರ್ಮಿಕರಾಗಿ ಕೆಲಸಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

೯. ತರಕಾರಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳಾ ಕುಟುಂಬದವರಲ್ಲಿ ಸುವ್ಯವಸ್ಥಿತವಾದ ಮನೆಗಳು ಕಂಡುಬರುವುದಿಲ್ಲ.

೧೦. ಖರೀದಿಸಿದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಸಂಗ್ರಹಣೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಂಗ್ರಹಣಾ ಕೊಠಡಿ ಕೊರತೆಯು ಎದ್ದು ಕಾಣುತ್ತದೆ.

೧೧. ಇತ್ತೀಚಿಗೆ ನಗರಗಳಲ್ಲಿ ಅಂಗಡಿ ಮಾಲ್‌ಗಳು ಪ್ರಾರಂಭವಾಗಿರುವುದರಿಂದ ಬೀದಿ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳ ಮೇಲೆ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತ ಪರಿಣಾಮಬೀರಿದೆ.

೧೨. ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಸುಸಜ್ಜಿತವಾದ ಶೌಚಾಲಯದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳು ಇಲ್ಲದಿರುವುದನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು.

೧೩ ಪ್ರಸ್ತುತ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಜಾಗದಿಂದ ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಸ್ಥಳಾಂತರಿಸಲು ಹುನ್ನಾರ ನೆಡೆಸುತ್ತಿರುವುದು ಕಂಡು ಬಂದಿದೆ.

೧೪. ಕೆಲ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರಲ್ಲಿ ವಿವಿಧ ದುಶ್ಚಟಗಳು ಮಾಡುವುದು ಕಂಡುಬಂದಿದೆ.

೧೫. ಮಹಿಳೆಯರು ದಿನಾಲು ಕಮೀಷನ್ ಕಟ್ಟುವುದರಿಂದ ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಹಿನ್ನಡೆ ಅನುಭವಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ.

೧೬. ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮಾಡುವ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳಿಗೆ ನಿತ್ಯದ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಸಮಸ್ಯೆ ಕಂಡುಬರುತ್ತಿದೆ.

೧೭. ಬಹಳ ವರ್ಷಗಳಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೂ ಅವರು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಹೊಂದಲು ಸಾದ್ಯವಾಗುತ್ತಿಲ್ಲ.

೨. ಸಲಹೆಗಳು:

* ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರು ಸಣ್ಣ ಉಳಿತಾಯದಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವರು. ಅಂತಹ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಮೂಲಕ ಹಣಕಾಸಿನ ನೆರವನ್ನು ನೀಡಬೇಕಾಗಿದೆ.

* ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ವಿಶ್ರಾಂತಿ ಕೊಠಡಿ ನಿರ್ಮಾಣಮಾಡಬೇಕು

* ಕುಡಿಯುವ ನೀರಿನ ಹಾಗೂ ಶೌಚಾಲಯದ ಕೊಠಡಿಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡಬೇಕು.

* ತರಕಾರಿ ಮಾರುವ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಥಮ ಚಿಕಿತ್ಸಾ ಕೇಂದ್ರವನ್ನು ನಿರ್ಮಾಣ ಮಾಡಬೇಕು.

* ಸರ್ಕಾರದ ಇಲಾಖೆಗಳು ಮಹಿಳಾ ಸಬಲೀಕರಣಕ್ಕಾಗಿ ವಿವಿಧ ಯೋಜನೆ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯಕ್ರಮಗಳನ್ನು ಜಾರಿಗೆ ತಂದು, ಗುಂಪಿನ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬ ಮಹಿಳೆಯರಿಗೆ ತಲುಪುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು.

* ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಮಹಿಳೆಯರ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸರ್ಕಾರ ರಿಯಾಯಿತಿ ಧರದ ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ಹಾಗೂ ಆರೋಗ್ಯ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದರಿಂದ ಅಂತಹ ಕುಟುಂಬಗಳ ಜೀವನ ಮಟ್ಟ ಸುಧಾರಿಸಲು ಸಹಾಯಕವಾಗುತ್ತದೆ.

* ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರಿಗೆ ಸಹಾಯವಾಗುವಂತೆ ಅವರಿಗೆ ಮಳಿಗೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

* ನಕ್ಷೆಯನ್ನು ತಯಾರಿಸುವಾಗ ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿ ಅವರನ್ನು ಕೂರಿಸಿಕೊಂಡು ಅವರ ಜೊತೆಗೆ ಸಮಲೋಚನೆಯನ್ನು ಮಾಡಿ ಅವರಿಗೆ ಅನುಕೂಲವಾಗುವ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಿವುದು

* ಮಹಿಳೆಯರ ಸಮಸ್ಯೆಗಳನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಿ ಅವರಿಗೆ ನೇರವಾದ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶ ಒದಗಿಸಿಕೊಡುವುದು.

* ಕಡಿಮೆ ಬಡ್ಡಿ ದರದಲ್ಲಿ ಸಾಲದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವಂತೆ ನಗರಸಭೆಗಳ ಮೂಲಕ ಮನವರಿಕೆಯನ್ನು ಮೂಡಿಸಬೇಕು.

* ತರಕಾರಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ ಎಲ್ಲಾ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳನ್ನು ಒಂದೆ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಅನುಕೂಲಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇದರಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಆರ್ಥಿಕವಾಗಿ ಬೆಳವಣಿಗೆ ಹೊಂದಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಅನುಬಂಧ

- ಆಧಾರ ಗ್ರಂಥಗಳು
- ಮಾಹಿತಿದಾರರ ವಿವರ
- ನಕ್ಷೆಗಳು
- ಛಾಯಾಚಿತ್ರಗಳು
- ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ

೦ **ಆಧಾರಗ್ರಂಥಗಳು**

೭ ಅಯ್ಯಾಳಿ ಯರ್ರಿಸ್ವಾಮಿ, "ಹಂಪಿ ಪರಿಸರ ಐತಿಹ್ಯಗಳು: ಚಾರಿತ್ರಿಕ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆ"ಅಪ್ರಕಟಿತ ಎಂ.ಫಿಲ್ ನಿಬಂಧ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೧೦

೮ ಆಂಜನೇಯ. "ಮ್ಯಾಸಬೇಡರ ಕನ್ನಡ ಸಮಾಜೋಭಾಷಿಕ ಅಧ್ಯಯನ" (ಭಾಷಾ ನಿಕಾಯ ವಿಭಾಗ) ಅಪ್ರಕಟಿತ ಪಿಎಚ್.ಡಿ. ಮಹಾಪ್ರಬಂಧ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೦೬

೯ ಎಚ್ಚಾರ್ಕೆ, "ಭಾರತದ ಆರ್ಥಿಕ ಅಭಿವೃದ್ದಿ"ಸಪ್ನಬುಕ್ ಹೌಸ್, ಬೆಂಗಳೂರು. ೨೦೧೨-೧೩

೧೦ ಕರಿಶೆಟ್ಟಿ ರುದ್ರಪ್ಪ, "ಮ್ಯಾಸನಾಯಕರ ಒಂದು ಅಧ್ಯಯನ" ಕನ್ನಡ ಸಾಹಿತ್ಯ ಪರಿಷತ್ತು, ಬೆಂಗಳೂರು, ೧೯೯೫

೧೧ ಕೃಷ್ಣ ಮೂರ್ತಿ ಹಾವನೂರ್."ಮ್ಯಾಸ ಬೇಡರು" ಕನ್ನಡ ಪುಸ್ತಕ ಪ್ರದಿಕಾರ ಬೆಂಗಳೂರು, ೨೦೦೯

೧೨ ಗಂಗಾಧರ ದೈವಜ್ಞ, ಬುಡಕಟ್ಟು ಹುಟ್ಟು-ಸಾವಿನ ನಡುವೆ ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ, ೨೦೧೩

೧೩ ಗಾಹಿತ್ರಿ ಎಸ್,"ಮಹಿಳಾ ಮೀಸಲಾತಿ ಮತ್ತು ಲಿಂಗರಾಜಕಾರಣ" ಲಡಾಯಿ ಪ್ರಕಾಶನ ಗದಗ. ೨೦೦೨

೧೪ ಗೀತಾ ಕೃಷ್ಣಮೂರ್ತಿ."ಮಹಿಳಾ ಹಕ್ಕುಗಳ ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ" ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಕೇಂದ್ರ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ. ೨೦೦೯

೧೫ ಚನ್ನಮ್ಮ ಕೆ.ಸಿ."ಮಹಿಳೆಯ ದುಡಿಮೆ ಏಕರೂಪತೆಯ ಪ್ರಶ್ನೆ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೧೦,

೧೬ ಜನಾರ್ದನ, "ಬಿಕ್ಷುಕರ ಬದುಕು ಒಂದು ಪ್ರಾಯೋಗಿಕ ಅಧ್ಯಯನ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ,ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೧೨

೧೭ ಚಂದ್ರ ಪೂಜಾರಿ ಎಂ, "ಅಭಿವೃದ್ಧಿ" ಕುವೆಂಪು ಭಾಷಾ ಭಾರತಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಬೆಂಗಳೂರು.೨೦೧೬

೧೮ ಜ್ಯೋತಿ ಶಶಿಕುಮಾರ್, "ಮಹಿಳಾ ಸಮಾಜಿಕತೆ" ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಕೇಂದ್ರ, ಪ್ರಸಾರಾಂಗ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೧೬

೧೯ ಹನುಮಂತಪ್ಪ ತಾರಿಹಳ್ಳಿ "ಕಮಲಾಪುರ ಬೇಡ ನಾಯಕ ಸಾಮಾಜಿಕ ಮತ್ತು ಸಾಂಸ್ಕೃತಿಕ ಬದಲಾವಣೆಗಳು" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೧೩

೨೦ ತಾರಿಹಳ್ಳಿ ಹನುಮಂತಪ್ಪ "ಕರ್ನಾಟಕದ ಬುಡಕಟ್ಟು ಸಮುದಾಯಗಳು"ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೧೦

೨೧ ದೇವಿಪ್ರಸಾದ್ ಚಟ್ಟೋಪಾಧ್ಯಾಯ, "ಮಾತೆಯರು ಮಾನ್ಯರಾಗಿದ್ದಾಗ" ನವ ಕರ್ನಾಟಕ ಪಬ್ಲಿಕೇಷನ್ಸ್, ಬೆಂಗಳೂರು. ೨೦೧೪

೨೨ ದುರುಗಪ್ಪ ಎಂ.ಕೆ."ವಿಜಯನಗೋರತ್ತರ ಕಾಲದ ಬೇಡ ಜನಾಂಗದಲ್ಲಾದ ಸ್ಥಿತ್ಯಂತರಗಳು" (ಅಪ್ರಕಟಿತ ಪಿಎಚ್.ಡಿ. ಪ್ರಬಂಧ) ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ. ೨೦೦೩

೨೩ ದೇವರಾಜ ಒ, "ಮಧ್ಯಕಾಲೀನ ಕರ್ನಾಟಕ ಚರಿತ್ರೆಯಲ್ಲಿ ದಲಿತರು" ಪಲ್ಲವ ಪ್ರಕಾಶನ, ಚನ್ನಪಟ್ಟಣ.೨೦೧೫

೨೪ ನಾಗೇಶ್ ಎಚ್.ಎ "ಕರ್ನಾಟಕ ಬುಡಕಟ್ಟುಗಳಲ್ಲಿ ನ್ಯಾಯ ತೀರ್ಮಾನ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೦೩

೨೫ ಪ್ರಭಾಕರ ಎ.ಎಸ್."ಮ್ಯಾಸಬೇಡರ ಕಥನಗಳು" ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೦೨

೨೬ ಪ್ರಶಾಂತ ಎಚ್.ಡಿ."ಶೈಕ್ಷಣಿಕತ ಪ್ರೇರಕಾಂಶಗಳು ಸಾಮಾಜಿಕ ಆಯಾಮಗಳು" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೧೦,

೨೭ ಬೋರಲಿಂಗಯ್ಯ ಹಿ.ಚಿ. ಬುಡಕಟ್ಟು ದೈವಾರಾದನೆ", ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೦೨

೨೮ ಮಂಗಳಾ ಪ್ರಿಯದರ್ಶಿನಿ.ಡಿ, "ಸ್ತ್ರೀವಾದ ಮತ್ತು ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಒಂದು ಪ್ರವೇಶಿಕೆ. ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೦೭

೨೯ ಮಂಜುನಾಥ ಬೇವಿನಕಟ್ಟಿ, "ವಾಲ್ಮೀಕಿ ಸಮುದಾಯದ ಮಹಿಳೆ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೦೯.

೩೦ ಮಹಾದೇವ ಸಿ ಮತ್ತು ಇತರರು,"ಹೊಸಪೇಟೆ ತಾಲೂಕು ದರ್ಶನ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೦೨

೩೧ ಲಕ್ಷ್ಮೀದೇವಿ ಎಲ್, "ಬೇಟೆ ಪರಂಪರೆ ಬೇಡರ ಸಂಸ್ಕೃತಿ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲ, ಹಂಪಿ.೨೦೧೦

೩೨ ಲೀಲಾಪಾಟೀಲ್ ವಿಠಲರಾವ್ ಗಾಯಕ್ವಾಡ್ "ಭಾರತೀಯ ಸ್ತ್ರೀ ಜೀವನ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೦೯

೩೩ ವಸುಂಧರ ಫಿಲಿಯೋಜ, "ಅಳಿದುಳಿದ ಹಂಪಿ" ಮಾನಸೋಲ್ಲಾಸ ಪ್ರಕಾಶನ, ಬೆಂಗಳೂರು. ೧೯೮೨

೩೪ ವಿರೂಪಾಕ್ಷಿ ಪೂಜಾರಹಳ್ಳಿ, "ಕರ್ನಾಟಕದಲ್ಲಿ ತಳವಾರಿಕೆ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೦೬

೩೫ ವೀರೇಂದ್ರ ಶೀಲವಂತ, "ಕೃಷಿ ಆಚರಣೆಗಳು" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ. ೨೦೧೧

೩೬ ವಿರೂಪಾಕ್ಷಿ ಪೂಜಾರಹಳ್ಳಿ, "ಬೇಡ ಬುಡಕಟ್ಟಿನ ಚರಿತ್ರೆ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಕೃತಿ" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೦೮

೩೭ ವಿರಕ್ತಮಠ ಎಸ್.ಶಿವಾನಂದ, "ಮಹಿಳಾ ಆರ್ಥಕತೆ(ಲೇ)" ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಸಂಯುಕ್ತ ಸಂಚಿಕೆ, ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ. ೨೦೦೫

೩೮ ವೀರಭದ್ರನಾಯಕ್,"ಶಿಕ್ಷಣ ವಂಚಿತ ಬುಡಕಟ್ಟುಗಳು" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ. ೨೦೧೦

೩೯ ವಿರೂಪಾಕ್ಷಿ ಪೂಜಾರಹಳ್ಳಿ, "ಬೇಟೆ ಮತ್ತು ಬೇಡರು" ಚಿನ್ನಹಗರಿ ಪ್ರಕಾಶನ, ಕೂಡ್ಲಿಗಿ. ೨೦೦೭

೪೦ ವೀಣಾ ಎಂ.ಪಿ.,"ಮನೆ ಸಮಾಜ ಮತ್ತು ಸಂಸ್ಕೃತಿ"ಅಪ್ರಕಟಿತ ಎಂ.ಫಿಲ್ ಪ್ರಬಂಧ, ಚರಿತ್ರೆ ವಿಭಾಗ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೧೯೯೫

೪೧ ಶ್ರೀಕಂಠಯ್ಯ ಕೆ.,"ವಿಜಯನಗರ ಕಾಲದ ಕನ್ನಡ ಸಾಹಿತ್ಯದಲ್ಲಿ ಸಾಮಾಜಿಕ ಆರ್ಥಿಕ ರಾಜಕೀಯ ಜೀವನ ಚರಿತ್ರೆ" ಮೈಸೂರು ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾನಿಲಯ, ಮೈಸೂರು. ೧೯೮೩

೪೨ ಶ್ರೀದೇವಿ ವಿ. ಆಲೂರು, "ಶೈಕ್ಷಣಿಕ ವಲಯದಲ್ಲಿ ಮಹಿಳಾ ದೌರ್ಜನ್ಯದ ನೆಲಗಳು" ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಕೇಂದ್ರ,ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ. ೨೦೦೨

೪೩ ಶ್ರೀದೇವಿ ವಿ. ಆಲೂರು,"ಮಹಿಳಾ ಅಸ್ಥಿತ್ವದ ಹುಡುಕಾಟ" ಸಾಹಿತ್ಯ ಮಾಲಿಕೆ, ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ ಕೇಂದ್ರ, ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೧೦

೪೪ ಶ್ರೀನಿವಾಸ ಎಲ್."ಪರಿವರ್ತನೆಯ ಹಾದಿಯಲ್ಲಿ ಬುಡಕಟ್ಟು ಸಮಾಜಗಳು" ಪ್ರಸಾರಾಂಗ ಕನ್ನಡ ವಿಶ್ವವಿದ್ಯಾಲಯ, ಹಂಪಿ.೨೦೧೦

೪೫ ಹೇಮಲತಾ ಎಚ್.ಎಂ."ಮಹಿಳೆ ಮತ್ತು ದುಡಿಮೆ ಮಹಿಳಾಭಿವೃದ್ಧಿ ಕಾರ್ಯನೀತಿ ಯೋಜನೆಗಳು"ಮಹಿಳಾ ಅಧ್ಯಯನ, ಡಿ.ಕೆ.ಮೂರ್ತಿ ಪ್ರಕಾಶನ ಮೈಸೂರು.೨೦೦೬

೪೬ ಹೇಮಲತಾ ಎಚ್.ಎಂ."ಮಹಿಳಾ ಸಶಕ್ತೀಕರಣ: ಒಂದು ಪರಿಕಲ್ಪನೆ" ಪ್ರಕಾಶನ ಕುವೆಂಪು ಭಾಷಾ ಭಾರತಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ ಬೆಂಗಳೂರು. ೨೦೧೬

English Books references

1. Anjannappa,H.B. Mahile mattu Dudime, 2006, Srushti publications, Bangaloru.

2. Bhowmik shuritk, Steet vendors in A Review, 2005, Economic and Political weekly,may 28 june 4 pp .

3. Boserup Ester, women,s Role in Economic Development, 2008,United Kingdom Earthcan

4. Devakunjari, Hampi, Archeological Survey of India, 1970 Delhi,

5. Robert Civil, AForgetton Empire, Asian Educational Service, 1991, New Delhi Madeas.

ಮಾಹಿತಿದಾರರ ವಿವರ				
...ಸಂ	ಹೆಸರು	ವಯಸ್ಸು	ಮೂಲ ವೃತ್ತಿ	ವಿಳಾಸ
೧	ಪಧ್ಮಮ್ಮ	೩೭	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೨	ಗಾಯಿತ್ರಿ	೬೦	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೩	ಬಿಮಾವ್ವ,ಈ	೫೬	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೪	ಲಕ್ಷ್ಮೀ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೫	ಗೀತಾ	೩೦	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬	ಹುಲಿಗೆಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೭	ಮಾಹರಳ ಶಂಕ್ರಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೮	ಹನುಮಂತಮ್ಮ	೬೦	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯	ಹನುಮಂತಮ್ಮ	೫೫	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦	ಶಂಕ್ರಮ್ಮ	೬೫	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧	ಅಂಜಿನಮ್ಮ	೩೦	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೨	ಲಕ್ಷ್ಮೀ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೩	ನಿಂಗಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೪	ಎಲ್ಲಮ್ಮ	೬೦	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೫	ಇಂದ್ರ	೨೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೬	ಹನುಮಂತಮ್ಮ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೧೩ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಮುದಿಯಪ್ಪನಗುಡಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೭	ಎರಿಯಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೨೫ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಬಳ್ಳಾರಿ ರೋಡ್, ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೮	ಸರಸ್ವತಿ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೬ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಹಂಪಿರೋಡ್,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೯	ಮೈಲಾರಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೧೭ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಚಲಾವದಿಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೨೦	ಸುಮಂಗಲಮ್ಮ	೫೨	ತರಕಾರಿ	೧೭ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಚಲಾವದಿಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೨೧	ಪದಮ್ಮವತಿ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೨೨	ರಾಜಮ್ಮ	೫೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೨೩	ಅಂಜಿನಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೨೪	ರಾಮಕ್ಕ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೨೫	ಸುನಂದಮ್ಮ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೨೬	ಬಂಡೆಲಕ್ಷ್ಮೀ	೭೦	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೨೭	ಗೀತಮ್ಮ	೩೦	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೨೮	ರತ್ನಮ್ಮ	೬೫	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೨೯	ಭಾಗ್ಯಮ್ಮ	೪೦	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೩೦	ನೀಲಮ್ಮ	೭೦	ತರಕಾರಿ/ಕೃಷಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೩೧	ಪಧ್ಮಮ್ಮ	೨೫	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೩೨	ಪಾರ್ವತಮ್ಮ	೬೦	ತರಕಾರಿ	೨೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಅರವಿಂದ ನಗರ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೩೩	ಸುನಿತ	೩೪	ತರಕಾರಿ	೨೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಅರವಿಂದ ನಗರ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೩೪	ಸವಿತ್ರಿ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೧೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಅಮರಾವತಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೩೫	ರಾಜೇಶ್ವರಿ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೧೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಅಮರಾವತಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೩೬	ಸಾಂತಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೧೯ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಕುರುಬರ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೩೭	ನಾಗವೇಣಿ	೬೦	ತರಕಾರಿ	೧೯ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಕುರುಬರ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೩೮	ಪಾರ್ವತಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೯ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಸಿದ್ಧಲಿಂಗಪ್ಪ ಚೌಕಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೩೯	ಕರಿಯಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ

೪೦	ಹನುಮಂತಮ್ಮ	೬೫	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೪೧	ಅನ್ನಪೂರ್ಣ	೨೭	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೪೨	ಮಂಜಮ್ಮ	೩೬	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೪೩	ನಿಲಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೪೪	ಯಮುನವ್ವ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೪೫	ದುರಗಮ್ಮ	೫೨	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೪೬	ಮಹದೇವಮ್ಮ	೩೨	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೪೭	ಗಂಗವ್ವ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೪೮	ಸಣ್ಣಹುಲಿಗ್ವಮ್ಮ	೪೦	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೪೯	ರಾಜೇಶ್ವರಿ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೫೦	ಶೋಭಾ	೨೭	ತರಕಾರಿ	೧೯ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಕುರುಬರ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೫೧	ಮಾರಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೫೨	ಮೈಲಾರಮ್ಮ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೫೩	ಹುಲಿಗೆಮ್ಮ	೩೨	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಭಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೫೪	ಬರಮವ್ವ	೬೨	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೫೫	ರೇಣುಕಾ	೩೮	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೫೬	ಮಂಜುಳಾ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೫೭	ಸತ್ಯಮ್ಮ.ಬಿ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೫೮	ಮಂಜುಳಾ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೫೯	ಹನುಮಂತಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬೦	ಅನುಸುಯಾ	೩೩	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬೧	ಗಾಹಿತ್ರಿ	೨೮	ತರಕಾರಿ	೨೬ನೇವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬೨	ಲಕ್ಷ್ಮವ್ವ	೫೪	ತರಕಾರಿ	೨೬ನೇವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬೩	ರತ್ನಮ್ಮ	೬೦	ತರಕಾರಿ	೨೬ನೇವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬೪	ನಾಗವೇಣಮ್ಮ	೫೫	ತರಕಾರಿ	೧೧ನೇವಾರ್ಡ್,ಕೌಲ್‌ಪೇಟೆ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬೫	ಲಕ್ಷ್ಮಿ	೬೦	ತರಕಾರಿ	೧೮ನೇವಾರ್ಡ್,ನೂರಾನಿಮಸಿದಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬೬	ಕಣಿವೆವ್ವ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬೭	ಲಕ್ಷ್ಮಿ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬೮	ಶಂಕ್ರಮ್ಮ	೬೨	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೬೯	ಕಮಲಮ್ಮ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೭೦	ಸಣ್ಣಕ್ಕಿ ಗಂಗಮ್ಮ	೪೧	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೭೧	ಹುಲಿಗೆಮ್ಮ	೮೦	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಕೊಲ್ಲಮ್ಮ ಗುಡಿ ಹತ್ತಿರ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೭೨	ಹಂಪಾಮ್ಮ	೩೪	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಉಕ್ಕಡಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೭೩	ಗುರುಪಾದಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೫ನೇ ವಾರ್ಡ್ ಬಳ್ಳಾರಿ ರೋಡ್, ಸಂಕಲಪುರ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೭೪	ಮಹಾಲಕ್ಷ್ಮಿ	೬೦	ತರಕಾರಿ	೬ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಹಂಪಿ,ರೋಡ್, ಹೊಸಪೇಟೆ
೭೫	ಮಣಿರತ್ನಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೫ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಹಂಪಿ, ರೋಡ್, ಹೊಸಪೇಟೆ
೭೬	ಮಾರೆಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ/ಕೃಷಿ	೧೩ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಮುದಿಯಪ್ಪನಗುಡಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೭೭	ಓಬಕ್ಕ	೩೯	ತರಕಾರಿ	೨೫ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಬಳ್ಳಾರಿ ರೋಡ್, ಹೊಸಪೇಟೆ
೭೮	ಮಿನಾಕ್ಷೀ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೬ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಹಂಪಿರೋಡ್,ಹೊಸಪೇಟೆ

೭೯	ಚೌಡಮ್ಮ	೩೮	ತರಕಾರಿ	೧೭ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೮೦	ಏಕಾಂತವ್ವ	೩೩	ತರಕಾರಿ	೧೭ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೮೧	ಪದಮ್ಮವತಿ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೮೨	ರಾಜಮ್ಮ	೫೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೮೩	ಶಾವಮ್ಮ	೪೮	ತರಕಾರಿ	೩೪ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೮೪	ರಾಮಕ್ಕ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೮೫	ಸುನಂದಮ್ಮ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೮೬	ಬಂಡೆಲಕ್ಷ್ಮೀ	೭೦	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೮೭	ಗೀತಮ್ಮ	೩೦	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೮೮	ರತ್ನಮ್ಮ	೬೫	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೮೯	ಭಾಗ್ಯಮ್ಮ	೪೦	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯೦	ನೀಲಮ್ಮ	೭೦	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯೧	ಪದ್ಮಮ್ಮ	೨೫	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯೨	ಪಾರ್ವತಮ್ಮ	೬೦	ತರಕಾರಿ	೨೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಅರವಿಂದ ನಗರ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯೩	ಸುನಿತ	೩೪	ತರಕಾರಿ	೨೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಅರವಿಂದ ನಗರ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯೪	ಸವಿತ್ರಿ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೧೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಅಮರಾವತಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯೫	ಮಹೇಶ್ವರಿ	೫೫	ತರಕಾರಿ	೧೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಅಮರಾವತಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯೬	ಸಾಂತಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೧೯ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಕುರುಬರ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯೭	ನಾಗವೇಣಿ	೬೦	ತರಕಾರಿ	೧೯ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಕುರುಬರ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯೮	ಪಾರ್ವತಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೯ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಸಿದ್ಧಲಿಂಗಪ್ಪ ಚೌಕಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೯೯	ಕರಿಯಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦೦	ಹೊನ್ನರಮ್ಮ	೬೫	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦೧	ಗಾಳೆವ್ವ	೨೭	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್, ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦೨	ಲಸುಮಕ್ಕ	೪೬.	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦೩	ಮೂಗಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಮ್ಯಾಸಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦೪	ತಿಪ್ಪಮ್ಮ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಮ್ಯಾಸಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦೫	ಕರಿಯಮ್ಮ	೫೨	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಮ್ಯಾಸಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦೬	ಮಹದೇವಮ್ಮ	೩೨	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦೭	ಗಂಗವ್ವ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦೮	ಸಣ್ಣಹುಲಿಗ್ಗಮ್ಮ	೪೦	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೦೯	ರಾಜೇಶ್ವರಿ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೩ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಚಿತ್ರಕೇರಿ, ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧೦	ಶೋಭಾ	೨೭	ತರಕಾರಿ	೧೯ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಕುರುಬರ ಓಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧೧	ಮಾರಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೧೯ನೇ ವಾರ್ಡ್ ಕುರುಬರ ಓಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧೨	ಮೈಲಾರಮ್ಮ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೧೯ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಕುರುಬರ ಓಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧೩	ಹುಲಿಗೆಮ್ಮ	೩೨	ತರಕಾರಿ	೧೯ನೇ ವಾರ್ಡ್ ಕುರುಬರ ಓಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧೪	ಬರಮವ್ವ	೬೨	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಬಾಣದಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧೫	ರೇಣುಕಾ	೩೮	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಮ್ಯಾಸಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧೬	ಮಂಗಳಮ್ಮ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೨ನೇ ವಾರ್ಡ್ಮ್ಯಾಸಕೇರಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧೭	ಸತ್ಯಮ್ಮ.ಬಿ	೩೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧೮	ಮಂಜುಳಾ	೪೫	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೧೯	ಮಾಯಮ್ಮ	೫೦	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ
೧೨೦	ಅನುಸುಯಾ	೩೩	ತರಕಾರಿ	೩೫ನೇ ವಾರ್ಡ್,ಆಕಾಶವಾಣಿ,ಹೊಸಪೇಟೆ

ನಕ್ಷೆಗಳು

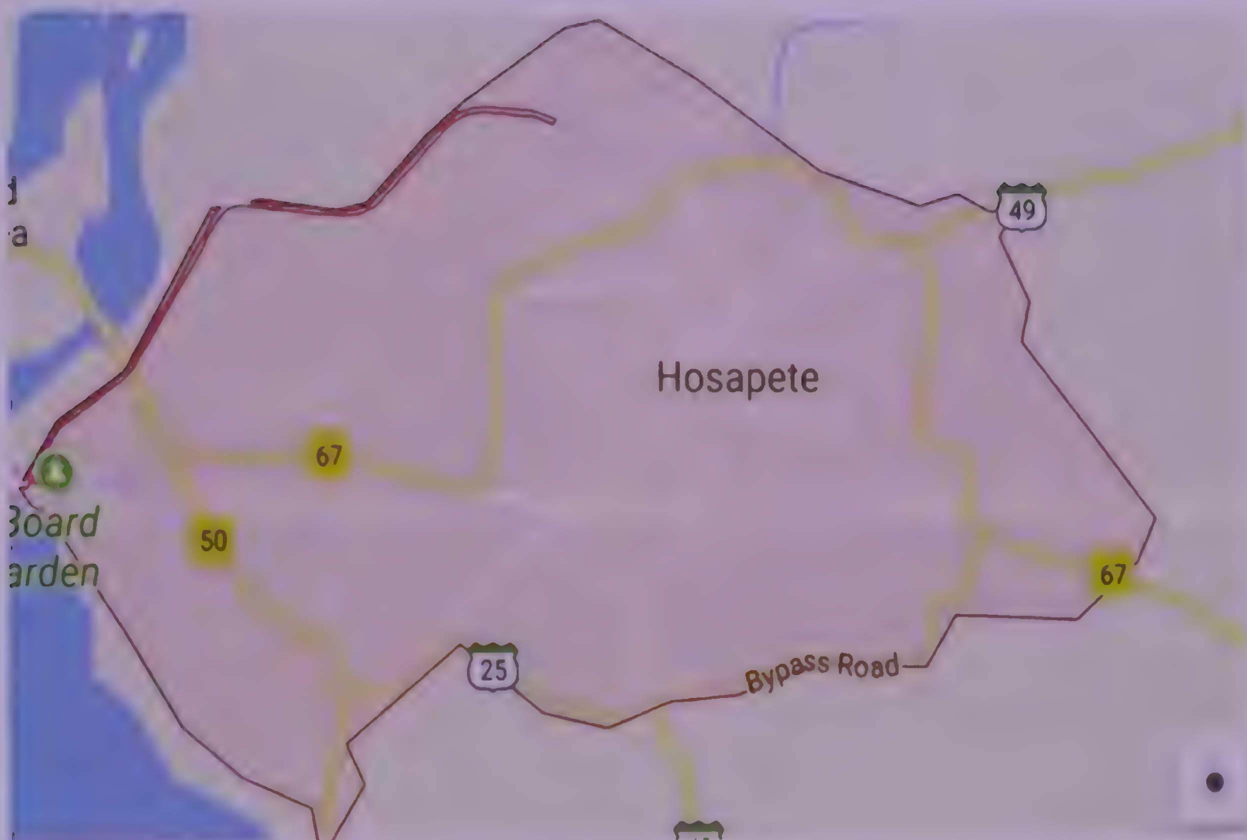


ಕರ್ನಾಟಕ ರಾಜ್ಯದ ಬಳ್ಳಾರಿ ಜಿಲ್ಲೆಯ ನಕ್ಷೆ

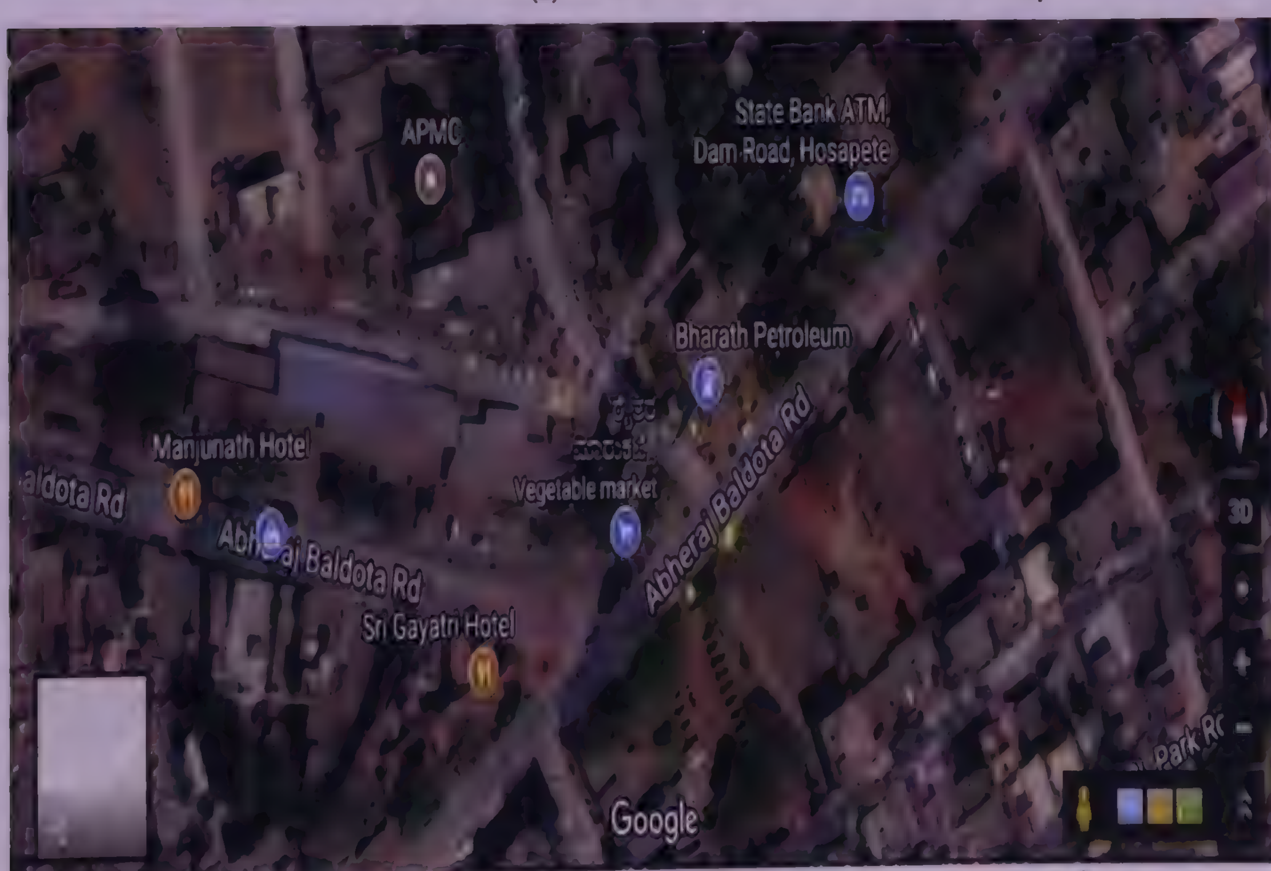


ಬಳ್ಳಾರಿ ಜಿಲ್ಲೆ ಹಾಗೂ ಜಿಲ್ಲೆಯ ತಾಲ್ಲೂಕುಗಳು

ನಕ್ಷೆಗಳು



ಹೊಸಪೇಟೆ ತಾಲ್ಲೂಕಿನ, ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ನಕ್ಷೆ



ಹೊಸಪೇಟೆ ನಗರದ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುವ(ಎಪಿಎಂಸಿ) ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಸ್ಥಳ














HOUSE







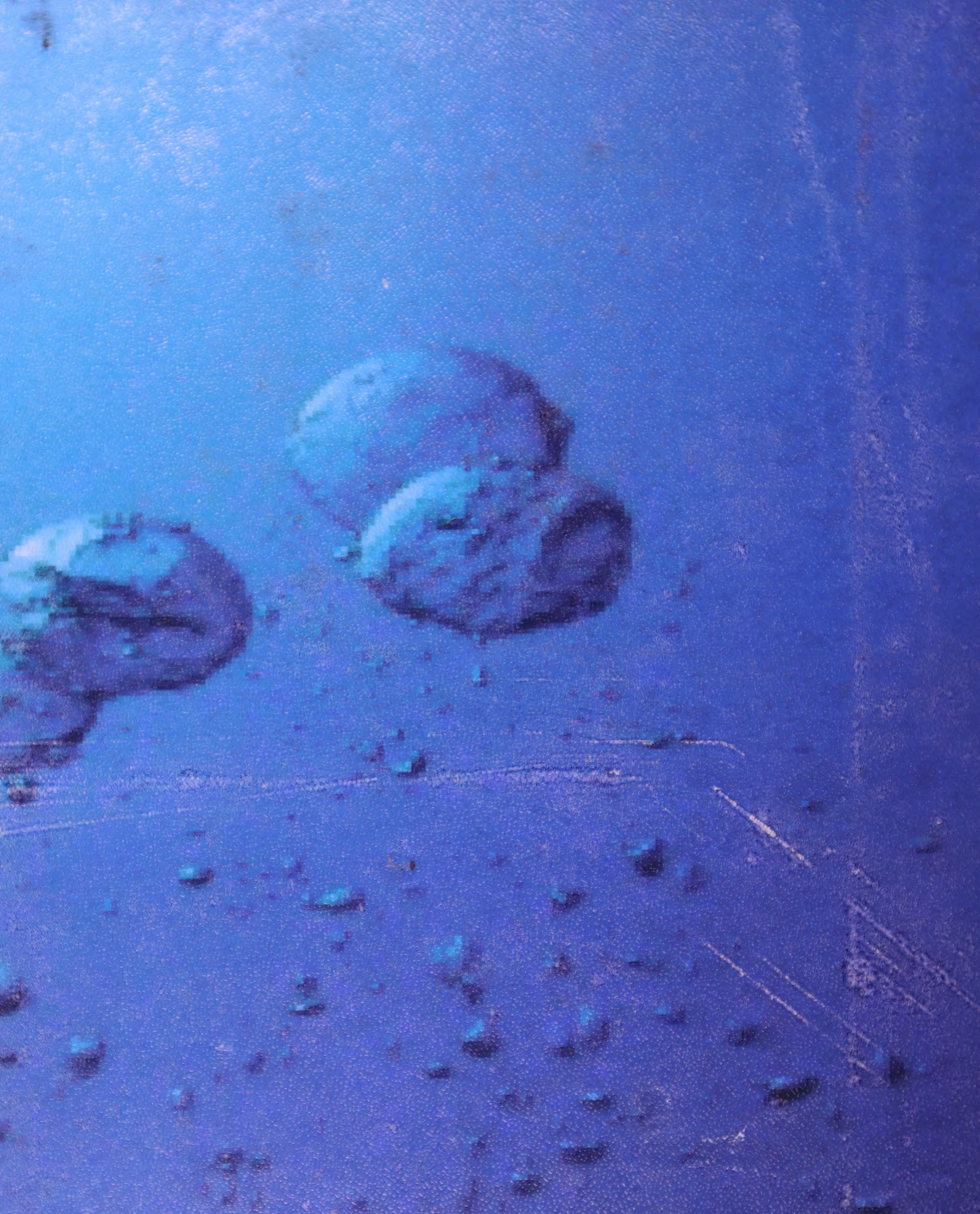




- ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ

೧. ನಿಮ್ಮ ಮೂಲ ವೃತ್ತಿ ಯಾವುದು?
೨. ವೃತಿಯನ್ನು ಮುಂದು ವರೆದಿರಲು ಕಾರಣವೇನು?
೩. ನಿಮಗೆ ಬೇರೆ ವೃತ್ತಿ ಇಲ್ಲದೆನಾ?
೪. ವೃತ್ತಿ ಹಿಂದೆ ಯಾರು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು?
೫. ಅವರು ಈ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸಲು ಕಾರಣವೇನು?
೬. ನಿವು ಈ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಆಸರೆ ಯಾವುದಾಗಿತ್ತು?
೭. ಯಾರಿಂದ ಬೆಳೆದು ಬಂದಿರುವುದು ವೃತ್ತಿ ಗೊತ್ತಿದೇನ?
೮. ಕೃಷಿಯ ಜೊತೆಗೆ ಈ ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆನಾ?
೯. ನೀವು ಬೆಳೆದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ತಂದು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿರಾ?
೧೦. ನೀವು ಬೆರೆಯವರಿಂದ ಖರೀದಿಸಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಿರಾ?
೧೧.ಈ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಅಧಿಕ ಲಾಭ ಸಿಗುತ್ತದೆನಾ?
೧೨.ನಿಮ್ಮ ದಿನ ನಿತ್ಯದ ಆದಾಯ ಎಷ್ಟು ಬರುತ್ತದೆ?
೧೩.ಪ್ರತಿದಿನದ ಆದಾಯದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ರೂಪಾಯಿಗಳನ್ನು ಖರ್ಚು ಮಾಡುತ್ತೀರಿ?
೧೪.ಪ್ರತಿದಿನದ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವಿರ?
೧೫.ಉಳಿತಾಯಕ್ಕೆ ಯಾವ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಕಂಡು ಕೊಂಡಿದ್ದಿರಿ?
೧೬.ವ್ಯಾಪಾರದ ಜೊತೆಗೆ ಬೇರೆ ಸಹಾಯಕ್ಕೆ ಯಾರದರು ಬರುತ್ತಾರೆ?
೧೭.ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಲು ನಿಮ್ಮ ಮನೆಯವರು ಯಾರದರು ಬರುತ್ತಾರೆಯಾ?
೧೮.ದಿನಲು ಖರೀದಿಸಿ ತರಕಾರಿ ಎಷ್ಟು ದಿನ ಕಾಪಡುತ್ತೀರಿ?
೧೯.ದಿನದ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಯಾವ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವಿರಿ?
೨೦.ತರಕಾರಿ ಖರೀದಿಸಲು ಯಾವ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುತೀರಿ?
೨೧.ಖರೀದಿಯನ್ನು ಮಾಡುವಾಗ ನಿಮಗೆ ಎದುರಾಗುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಯಾವುವು?
೨೨.ಖರೀದಿಯ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ನೀವು ಅನುಸರಿಸುವ ತಂತ್ರಗಾರಿಕೆಗಳು ಯಾವುವು?
೨೩.ಮಾರಾಟದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಯಾವ ಯಾವ ಬೆಲೆ ಗಳಿಗೆ ಖರೀದಿಸುತ್ತೀರಿ?
೨೪.ಮಾರಾಟದಲ್ಲಿ ನೀವು ಅಂಡಿಯ ಮಾಲಿಕರ ನಡುವಿನ ವ್ಯವಹಾರ ಹೇಗಿರುತ್ತದೆ?
೨೫.ಮಾಲಿಕರು ನಿಮಗೆ ಸರಿಯಾದ ಬೆಲೆಗೆ ಖರೀದಿಸಲು ಅವಕಾಶ ಇದೆಯ?
೨೬.ಖರೀದಿಸುವಾಗ ನಿಮಗೆ ಮಾರುವ ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿಗದಿಪಡಿಸುತ್ತಾ ಮಾರುತ್ತಾರ?
೨೭.ತರಕಾರಿ ಹೆಚ್ಚು ಬಾಳಿಕೆಬರುವ ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಇಷ್ಟಪಡುತ್ತೀರಾ?
೨೮.ವ್ಯಾಪಾರದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಖರೀದಿ ಮಾಡುವಿರಾ?
೨೯.ಲಾಭದ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರ ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡುತ್ತೀರಾ?
೩೦.ತರಕಾರಿಗಳು ಯಾವ ಊರುಗಳಿಂದ ಬಂದಿರುತ್ತದೆ?
೩೧.ಯಾವ ಊರಿನ ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ನಿವು ಖರೀದಿಸಲು ಬಯಸುವಿರಿ?
೩೨.ನೇರವಾಗಿ ಖರೀದಿಸಲು ಅವಕಾಶ ಇದೇನಾ?

೩೩.ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಸ್ವಂತ ಸ್ಥಳ ಇದೇನಾ?
೩೪.ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲಿ ಬೇಕಾದರು ಕುತೂ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶ ಇದೇನಾ?
೩೫.ಅಧಿಕವಾಗಿ ಖರೀದಿಸುವ ತರಕಾರಿಗಳು ಯಾವುವು?
೩೬.ಮಳೆಗಾಲದಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಹೇಗಾಗುತ್ತಾದೆ?
೩೭.ಪ್ರತಿ ತರಕಾರಿಯಿಂದ ನಿಮಗೆ ಎಷ್ಟು ಲಾಭ ಸಿಗುತ್ತದೇ?
೩೮.ದಲ್ಲಾಳಿಗಳು ತರಕಾರಿಯನ್ನು ಹರಾಜು ಕೂಗಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ?
೩೯.ದಿನಲು ಎಷ್ಟುಗಂಟೆಗೆ ವ್ಯಾಪಾರಕ್ಕೆ ಮನೆಯಿಂದ ಬರುತ್ತೀರಿ?
೪೦.ದಿನದ ವ್ಯಾಪಾರ ಆಗಿಲ್ಲವೆಂದರೆ ನೀವು ಅನುಸರಿಸುವ ಮಾರ್ಗಗಳು ಯಾವುವು?
೪೧.ಸಾಲದ ಮೂಲಗಳು ಯಾವುವು?
೪೨.ಹಬ್ಬದ ದಿನಗಳಲ್ಲಿ ವ್ಯಾಪಾರ ಹೇಗಿರುತ್ತಾದೆ?
೪೩ .ಮಕ್ಕಳ ಶಿಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಯಾವ ಮೂಲಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸುವಿರಿ?
೪೪.ಹೊತ್ತು ಮಾರುವುದರಿಂದ ಆಗುವ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಯಾವುವು?
೪೫.ಬೀದಿಗಳಲ್ಲಿ ಮಾರುವುದರಿಂದ ಅಧಿಕ ಲಾಭ ವಾಗುತ್ತದೆನಾ?
೪೬.ನಿಮ್ಮ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳು ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಮುಂದುವರೆಸಲು ಇಚ್ಚಿಸುವರಾ?
೪೭.ದಿನಲು ಕುತೂ ಮಾರುವುದರಿಂದ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಎದುರಾಗಿದೆನಾ?
೪೮.ಸ್ಥಳಿಯ ಮುಖಂಡರಿಂದ ಏನಾದರು ಸೌಲಭ್ಯ ದೊರಕಿದೇನಾ?
೪೯.ಮನೆಯ ಸಮಸ್ಯೆಗಳು ಈ ವ್ಯಾಪಾರ ದಿಂದ ಕಡಿಮೆ ಆಗಿದೇನಾ?
೫೦.ಉಳಿತಾಯದ ಯೋಜನೆಗಳೆನಾದರು ಹೊಂದಿದ್ದರಾ?
೫೧.ವ್ಯಾಪಾರ ದಿಂದ ಮನೆಗೆ ಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಸಾದ್ಯವಾಗುತ್ತದೆನಾ?
೫೨.ವ್ಯಾಪಾರದ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ತೊಂದರೆಗಳು ಕಂಡುಬಂದಿದೆನಾ?
೫೩.ಸ್ವಂತ ಭೂಮಿಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಿದ್ದಿರಾ?
೫೪.ವ್ಯಾಪಾರ ಮಾಡಲು ಲೈಸನ್ಸ ಹೊಂದಿದ್ದಿರಾ?
೫೫.ದಲ್ಲಾಳಿಗಳಿಂದ ತೊಂದರೆಗಳು ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬಂದಿದೆನಾ?
೫೬.ಬೀದಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೊತ್ತು ತಿರುಗುವಾಗ ಏನಾದರು ತೊಂದರೆಗಳು ಅಗಿವೇನಾ?
೫೭.ಗ್ರಾಹಕರು ಚೌಕಾಸಿ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ನಿಮಗೆ ನಷ್ಟ ವಾಗುತ್ತಾದೆನಾ?
೫೮.ನೀವು ಕಡಿಮೆ ಬೆಲೆಗೆ ಗ್ರಾಹಕರು ಕೆಳಿದರೆ ಮಾರುತ್ತೀರಾ ಇಚ್ಚಿಸುವಿರಾ?
೫೯.ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರುವುದಕ್ಕೂ ಬೀದಿ ಬದಿಯಲ್ಲಿ ಕುಳಿತು ವ್ಯಾಪಾರ ಅಧಿಕ ವಾಗುತ್ತದೆನಾ?
೬೦.ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮೇಲೆ ಜಾಗತೀಕರಣದ ಪರಿಣಾಮ ಕಂಡುಬಂದಿದೆನಾ?
೬೧.ನೋಟು ಅಪಮೌಲಿಕರಣ ದಿಂದ ವ್ಯಾಪಾರದ ಮೇಲೆ ದುಸ್ಪರಿಣಾಮ ಸಂಭವಿಸಿದೆನಾ?
೬೨.ಸಗಟು ವ್ಯಾಪಾರಿಗಳು ಎಲ್ಲರಿಗೂ ಉದ್ರಿಯನ್ನು ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ಹೌದ?



ಬುಡಕಟ್ಟು ಅಧ್ಯಯನ ವಿಭಾಗ